Kinga Cichocka
Dawid Olewnicki
Lilianna Jabłońska

POLSKI RYNEK KWIATÓW CIĘTYCH I ROŚLIN DONICZKOWYCH W ANALIZIE PORÓWNAWCZEJ Z RYNKIEM HOLENDERSKIM

Wydawnictwo SGGW

Kinga Cichocka
Dawid Olewnicki
Lilianna Jabłońska

Polski rynek kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w analizie porównawczej z rynkiem holenderskim

Wydawnictwo SGGW

Warszawa 2024

Recenzenci
prof. dr hab. Bogdan Klepacki
dr hab. Bożena Nosecka

Opracowanie redakcyjne
Anna Dołomisiewicz

Opracowanie graficzne i projekt okładki
Lena Maminajszwili

Monografia sfinansowana ze środków
Ambasady Królestwa Niderlandów

© Copyright by Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2024
Wydanie I

ISBN 978-83-8237-233-5 (wersja elektroniczna)
ISBN 978-83-8237-232-8 (wersja papierowa)

Wydawnictwo SGGW
ul. Nowoursynowska 161, 02-787 Warszawa
tel. 22 593 55 23 (-27 – sprzedaż)
e-mail: wydawnictwo@sggw.edu.pl
https://wydawnictwo.sggw.edu.pl

Wydawnictwo SGGW
wydawnictwosggw

Spis treści

Wykaz stosowanych skrótów i nazw 5

1. Wprowadzenie 7

2. Konkurencyjność w teorii ekonomii 11

3. Światowy rynek kwiatów ciętych i roślin doniczkowych 17

4. Poziom rozwoju gospodarczego w Polsce i Holandii 23

5. Rynek kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w Polsce i Holandii 31
   5.1. Ujęcie historyczne 31
   5.2. Analiza makroekonomiczna sektora 40
      5.2.1. Powierzchnia upraw i liczba gospodarstw 41
      5.2.2. Handel zagraniczny produktami kwiaciarskimi 46
   5.3. Konkurencyjność polskich i holenderskich gospodarstw z produkcją kwiaciarską pod osłonami 65
      5.3.1. Podstawy teoretyczne i metodyczne rachunku ekonomicznego gospodarstw kwiaciarskich 65
      5.3.2. Analiza porównawcza polskich i holenderskich gospodarstw kwiaciarskich ogółem 70
      5.3.3. Analiza porównawcza polskich i holenderskich gospodarstw kwiaciarskich tej samej klasy ekonomicznej (ES6 = 5) 80
      5.3.4. Koszty i wyniki ekonomiczne a wielkość ekonomiczna gospodarstw 88
      5.3.5. Analiza porównawcza rachunku ekonomicznego z wykorzystaniem danych FADN UE i POLSKIEGO FADN 102

6. Analiza ekonomiczno-finansowa wybranych polskich podmiotów gospodarczych sektora kwiaciarskiego 107
   6.1. Aspekty metodyczne analizy finansowej 107
   6.2. Analiza bilansu 116
   6.3. Analiza rachunku zysków i strat 131
   6.4. Analiza wskaźnikowa 136

7. Podsumowanie 149

8. Wnioski 155

Bibliografia 157

Spis tabel 179

Spis rysunków 183

Wykaz stosowanych skrótów i nazw

AIPH – Międzynarodowe Stowarzyszenie Producentów Ogrodniczych (*Association of Horticultural Producers*)

AWU – jednostka pracy rocznej (*annual work unit*)

CAGR – skumulowany roczny wskaźnik wzrostu (*compound annual growth rate*)

CN – scalona nomenklatura towarowa handlu zagranicznego (*combined nomenclatures*)

CR – wskaźnik słynności bieżącej (*coverage ratio*)

ESU – europejska jednostka wielkości (*European size unit*)

EUR – euro

FADN – system zbierania i wykorzystywania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych (*Farm Accountancy Data Network*)

FWU – jednostka własnej pracy rocznej (*family work unit*)

HDI – wskaźnik rozwoju społecznego (*human development index*)

HICP – zharmonizowany wskaźnik cen konsumpcyjnych (*harmonised index of consumer prices*)

ISPF – *International Statistics Flowers and Plants*

Królestwo Niderlandów – oficjalna nazwa kraju stosowana od 1 stycznia 2020 r. do celów wewnętrznych; w praktyce nadal dopuszcza się używanie nazwy Holandia lub może być ona stosowana zamiennie z nazwą Królestwo Niderlandów bądź Niderlandy

KRS – Krajowy Rejestr Sądowy

MP_k – wskaźnik udziału w wewnątrzwspólnotowym lub światowym imporcie

MRCA – wskaźnik relatywnej komparatywnej przewagi importu (*relative import penetration index*)

MS_k – wskaźnik udziału w wewnątrzwspólnotowym lub światowym eksporcie

PGR – państwowe gospodarstwo rolne

PKB – produkt krajowy brutto

PKD – Polska klasyfikacja działalności

PLN – polski złoty

ROA – wskaźnik rentowności aktywów (*return on asssets*)

ROE – wskaźnik rentowności kapitału własnego (*return on equity*)

ROS – wskaźnik rentowności sprzedaży (*return on sale*)

rośliny ozdobne – termin stosowany zamiennie z pojęciami kwiatów ciętych i roślin doniczkowych ze względu na obszerność pracy

RTA – wskaźnik relatywnej przewagi handlu (*relative trade advantage index*)

SI – wskaźnik specjalizacji eksportowej (*specialization indicator*)

SO – współczynnik standardowej produkcji (*standard output*)

sp. z o.o. – spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

TC – wskaźnik pokrycia importu eksportem (*trade coverage*)

UE – Unia Europejska

UNDP – Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (*United Nations Development Programme*)

UR – użytki rolne

USD – dolar amerykański

XRCA – wskaźnik relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (*relative revealed comparative export advantage index*)

WIG20, mWIG40, sWIG80 – indeksy giełdowe spółek akcyjnych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie

1. Wprowadzenie

Produkcja kwiatów ciętych i roślin doniczkowych powszechnie określana jest mianem kwiaciarstwa. Wyróżnia się w nim najczęściej cztery grupy produktów – kwiaty cięte, zieleń ciętą, rośliny doniczkowe ozdobne z kwiatów i liści, a także rośliny balkonowe oraz rabatowe (Jabłońska 2004, 2006, Xia i in. 2006, Adebayo i in. 2020). W szerokim ujęciu do produkcji kwiaciarskiej zalicza się także produkcję drzew i krzewów ozdobnych oraz produkcję materiału wyjściowego – nasion, sadzonek, cebul (Jabłońska 1995, van Uffelen i de Groot 2005, Jabłońska 2008, Jabłońska i Olewnicki 2013). Wszystkie one zaliczane są do roślin ozdobnych.

Jak sama nazwa wskazuje, podstawowym celem roślin ozdobnych jest funkcja dekoracyjna, uprzyjemnianie człowiekowi codziennego życia walorami estetycznymi. Rośliny ozdobne nabywane są zarówno w celu dekorowania domów oraz ogrodów przydomowych, jak i dla innych zastosowań. Wykorzystywane są one do nasadzeń w obiektach terenów zieleni miejskiej i wiejskiej oraz jako element zieleni towarzyszącej. W USA do dekoracji domu służy 36% nabywanych roślin (Bennet 2023). Gros jednak to kwiaty cięte i rośliny doniczkowe, kupowane w prezencie jako wyraz uczuć – miłości, wdzięczności, sympatii, hołdu, podziękowania czy gratulacji (Yue i Hall 2010, Palma, Hall i Collart 2011, Jabłońska, Olewnicki i Ragan 2013, Lai i Huang 2013, Bennet 2023). Około 60% światowej podaży roślin ozdobnych to zakup z intencją obdarowania drugiej osoby (Gintux 2023), a najpopularniejsze okazje to urodziny, imieniny, rocznice, walentynki, Dzień Matki, Dzień Kobiet, Wszystkich Świętych (Jabłońska 2003b, 2005, Zyntek 2004, Bennet 2023, Maximize Market Research 2023). Wielu gatunkom roślin oraz ich kolorom przypisane są znaczenia symboliczne (Forstner 1990, Platania 2002, Hetman i Jabłońska 2004, Bach 2006, Włodarczyk 2007, Jabłońska i Sobczak 2011, Davidson 2021). Z tego powodu rośliny wykorzystuje się do dekorowania wnętrz i terenu „na zewnątrz" podczas różnych uroczystości i wydarzeń rodzinnych, publicznych, religijnych czy państwowych, co nadaje przestrzeni bardziej podniosły charakter (Krej 2007, Janes 2011, Adebayo i in. 2020, Astute Analitica 2022). Posiadanie roślin ozdobnych zaspokaja więc potrzeby wyższego rzędu, duchowe i estetyczne, które pojawiają się w coraz większym stopniu w miarę bogacenia się społeczeństw.

Wraz z procesem urbanizacji i industrializacji oraz rosnącym tempem życia wzrasta znaczenie roślin ozdobnych i zwiększa się zakres ich funkcji w życiu mieszkańców miast. Coraz powszechniejsza jest chęć powrotu do natury, do otaczania się nią, tym bardziej iż w coraz większym stopniu rośnie świadomość pozytywnego wpływu roślin na zdrowie fizyczne i psychiczne człowieka oraz na jakość środowiska naturalnego. Poza estetyką roślin podkreśla się obecnie znaczenie ich funkcji terapeutycznej, odżywczej, prozdrowotnej i środowiskowej. Funkcje te nawzajem się przenikają. Jak wykazano w wielu badaniach, obecność roślin wprowadza spokój, zmniejsza stres i poziom

agresji, zwiększa poczucie bezpieczeństwa, pobudza wyobraźnię i wzbudza wrażliwość, wzmacnia koncentrację, przyczynia się do wzrostu wydajności pracy, przyspiesza powrót do zdrowia po przebytych chorobach czy operacjach, działa uspokajająco na osoby z demencją, chorobą Alzheimera czy ADHD (Lewis 1995, Lohr, Pearson-Mims i Goodwin 1996, Relf i Lohr 2003, Rappe i Linden 2004, Barnicl i Midden 2013, Qin i in. 2013, Trau i in. 2016). Rośliny zawierają przeciwutleniacze, substancje przeciwnowotworowe, witaminy i inne związki mineralne (Prata i in. 2017, Rezende 2019, Neelima 2021). Różne ich części znajdują zastosowanie w ziołolecznictwie, homeopatii, aromoterapii, przemyśle spożywczym i kosmetycznym (Frącz 2001, Theinsightpartners 2023). Jadalne kwiaty stosowane są jako dodatki do potraw, jako dekoracja (Prata i in. 2017, Neelima 2021) oraz jako dodatek wzmacniający doznania sensoryczne poprzez wykorzystanie ich właściwości (kolor, smak, zapach). Funkcja prozdrowotna roślin realizowana jest także pośrednio poprzez ich zdolność fitoremediacji (Dzierżanowski i Gawroński 2011, Varun i in. 2011, Hazrat, Khan i Muhammad 2013) oraz wpływ na zachowanie bioróżnorodności (Mohamad, Idilfitri i Sharifah 2013, Clarke i Jenerette 2015). Rośliny poprawiają m.in. czystość, skład i strukturę jonową powietrza, obniżają stężenie gazów cieplarnianych, chronią przed hałasem, a ich substancje lotne działają leczniczo na drogi oddechowe (Kozłowska-Szczęsna, Krawczyk i Kuchnik 2004, Wójcik 2006, Zimny 2008, Borowski 2013). Ponadto rośliny podnoszą walory terenów zabudowanych i rekreacyjnych, zatrzymują wody opadowe, regulują stosunki termiczne w budynkach i między nimi. Przynosi to korzyści ekonomiczne, m.in. zwiększa wartość nieruchomości, poprawia wizerunek i prestiż firm, zwiększa atrakcyjność miejsc dla turystów, zmniejsza koszty ogrzewania i klimatyzacji (Haydu, Hali i Hodges 2008, Hali i Hodges 2011, Borowski 2013).

Ten bardzo szeroki zakres właściwości i funkcji roślin ozdobnych znajduje odzwierciedlenie w rosnącym popycie na nie coraz zamożniejszych społeczeństw, a w następstwie w rosnącej ich produkcji. W latach 2021–2023 światowy rynek kwiatów ciętych i roślin doniczkowych wykazywał wzrost o ponad 6% CAGR. W 2022 r. jego wartość wyniosła 30,79 mld USD, a w 2024 r. ma osiągnąć 57,4 mld USD, rosnąc dalej o 5,85% CAGR do 2027 r. (Bennet 2023, Infiniti Research Limited 2023). Największy udział w rynku kwiatów ciętych i doniczkowych, stanowiący 35% w 2021 r., przypada na region Azji i Pacyfiku. Prognozuje się, że do 2029 r. będzie on rósł w tempie CAGR 7,8% (Maximize Market Research 2023). Wynika to głównie ze wzrostu popytu i produkcji kwiatów w Indiach i Chinach. W regionie Ameryki Północnej spodziewany jest wzrost rynku o 7,6% CAGR, a najwyższy będzie w Europie, bo o 8,3% CAGR. W przypadku kwiatów ciętych wartość rynku globalnego wynosiła w 2002 r. 23,1 mld USD (Xia i in. 206), a w 2020 r. 29,2 mld USD, przy prognozowanym dalszym wzroście do 41,1 mld USD w 2027 r. (Bennet 2023), 47,9 mld USD w 2030 r. (Astute Analitica 2022) i 52,0 mld USD w 2032 r. (Transparency Market Research 2023). Ponad 57,4% rynku kwiatów cię-

tych przypada na Europę, a największe europejskie rynki to: Niemcy – 21%, UK – 17%, Francja – 12%, Włochy – 9%, Rosja – 6%, Hiszpania – 5%, Holandia – 4%, Polska i Szwajcaria po 3% sumarycznych wydatków europejskich. W przeliczeniu na 1 mieszkańca największe wydatki na kwiaty cięte i rośliny doniczkowe w Europie notowane są w Szwajcarii (odpowiednio 79 i 30 EUR), Niemczech (60 i 25 EUR), Wielkiej Brytanii (63 i 23 EUR) i Holandii (49 i 18 EUR). W Polsce szacowano je na 19 EUR i 7 EUR (Astute Analitica 2022).

Wzrostowi sprzedaży na rynku kwiaciarskim sprzyja postęp techniczny i technologiczny, szczególnie w zakresie procesów pozbiorczych, w tym kondycjonowania oraz całego łańcucha chłodniczego w procesie dystrybucji, co umożliwia dostarczenie roślin od producenta do konsumenta w jak najlepszej kondycji. Towarzyszą temu wzrostowi również genetyczny i rozwój biotechnologii pozwalające na modyfikacje koloru, kształtu, trwałości pozbiorczej, odporności na choroby i szkodniki oraz na niesprzyjające warunki klimatyczne (Maximize Market Research 2023). Do wzrostu sprzedaży na świecie przyczynia się także rozwój kanału dystrybucji online oraz e-commerce. W przypadku kwiatów ciętych aż 83% światowej dystrybucji odbywa się w trybie zamówień online (Astute Analitica 2022).

Rośliny ozdobne mają oprócz dużej roli w życiu ludzi istotne znaczenie gospodarcze. Produkcja roślinna w skali całego sektora rolniczego jest najbardziej intensywna, cechuje się wysoką produktywnością ziemi i relatywnie wysoką wydajnością pracy. W Polsce uprawy kwiaciarskie zajmują jedynie 0,11% powierzchni użytków rolnych, a dostarczyły na początku XXI w. ok. 19%, a w pierwszej jego dekadzie ok. 21% towarowej produkcji roślinnej (Jabłońska 2005, Jabłońska i Olewnicki 2014). Wartość produkcji z 1 ha uprawy kwiatów pod osłonami w Polsce była ok. 200 razy większa niż warzyw gruntowych, ponad 1000 razy niż ziemniaków i ponad 3500 razy niż zbóż (Jabłońska 2010b). W Holandii na przełomie lat 80. i 90. XX w. przy ok. 0,3-procentowym udziale osłon z produkcją kwiaciarską w powierzchni UR udział jej w towarowej produkcji roślinnej wynosił ponad 30% (Jabłońska 1995). Znacznie wyższy niż w przypadku innych upraw rolniczych był dochód z jednostki powierzchni. W Holandii w pierwszych latach XXI w. wynosił on 138 000 USD, a w Kolumbii 100 000 USD z 1 ha (Xia i in. 2006). W Chinach w 2001 r. dochód z uprawy kwiatów gruntowych był 4–8 razy wyższy niż dochód z tej samej powierzchni uprawy warzyw i aż 15–30 razy niż uprawy tytoniu (Jiang 2001).

Ta wysoka ekonomiczna efektywność jest drugim istotnym czynnikiem, poza rosnącym popytem, determinującym szybki rozwój produkcji roślin ozdobnych w skali świata, a w konsekwencji rozwój światowego handlu, czemu sprzyja rosnąca globalizacja w światowej gospodarce. Odnosi się to zarówno do kwiatów ciętych, jak i roślin doniczkowych, przy czym te pierwsze odgrywają dominującą rolę. Ich udział w rynku wynosił w 2021 r. 83% (Maximize Market Research 2023) i stanowił według Observatory of Economic Complexity (OEC 2021) 0,05% całkowitego światowego handlu, będąc 344. najczęściej sprzeda-

wanym produktem na świecie. Coraz większe znaczenie na światowym rynku mają kraje strefy południowej, gdyż dostarczają kwiaty o niższych cenach niż te uprawiane w krajach strefy umiarkowanej. Prowadzi to do coraz większej konkurencji i zmian w tradycyjnych krajach-producentach, będących efektem dostosowywania do zmieniających się uwarunkowań. Rozwój kwiaciarstwa, co podkreśla Nosecka, Pawlak i Poczta (2011), uzależniony jest od zdolności konkurencyjnej sektora poszczególnych krajów. Dotyczy to także Polski. Stąd też celem niniejszej pracy jest próba odpowiedzi na pytania, jaka jest na rynku kwiatów ciętych i roślin doniczkowych spod osłon pozycja konkurencyjna Polski i jaki ma zakres, a w efekcie, jakie są szanse dalszego rozwoju produkcji tych roślin. Aby dokonać jakiejkolwiek oceny, konieczny jest punkt odniesienia. W niniejszej publikacji jest nim holenderski sektor kwiatów ciętych i roślin doniczkowych, który ma największe znaczenie na światowym rynku i, jak podkreśla Jabłońska (2014), stawiany jest za wzór gospodarki umiejętnie dostosowującej się do zmieniających się warunków gospodarowania.

W analizie ekonomicznej rozwoju rolnictwa obszar badawczy dotyczy przede wszystkim skali i zmian w produkcji oraz handlu (Jabłońska i in. 2015), a także efektywności gospodarowania czynnikami wytwórczymi (Komorowska 2014), dlatego badania konkurencyjności sektora kwiaciarskiego również przeprowadzono na poziomie makro- i mikroekonomicznym, czyli na poziomie gospodarki kwiaciarskiej i pojedynczego gospodarstwa. Na tym pierwszym skoncentrowano się na ocenie potencjału produkcyjnego i obrotów handlu zagranicznego kwiatami ciętymi i roślinami doniczkowymi oraz konkurencyjności międzynarodowej. Analizy te poprzedzono analizą porównawczą poziomu rozwoju gospodarczego obu krajów. Na poziomie gospodarstw analizowano i oceniano zasoby czynników produkcji, jej koszty, wyniki oraz kondycję finansową, a przede wszystkim efektywność produkcji i czynników wytwórczych, której poziom świadczy o konkurencyjności gospodarstw, a jej poprawa jest drogą do dalszego rozwoju sektora. Prezentację wyników badań własnych poprzedzono przedstawieniem zmian zachodzących w ciągu wielu lat w światowym kwiaciarstwie oraz w kwiaciarstwie Polski i Holandii, a także omówieniem zagadnienia konkurencyjności w teorii ekonomii.

Należy podkreślić, iż w trakcie gromadzenia danych pierwotnych i przeprowadzania pierwszych analiz napotkano na istotne ograniczenia w dostępności do danych źródłowych, w udostępnionych bazach brakowało wielu informacji bądź były mało wiarygodne, co utrudniało, a w niektórych przypadkach uniemożliwiało rozwiązanie zakładanych pierwotnie problemów badawczych drogą analizy porównawczej między badanymi krajami. Celem naukowym było pokonanie problemów metodycznych w porównawczych badaniach makro- i mikroekonomicznych w dwu krajach, wynikających ze znikomej dostępności, nie do końca wiarygodnych danych pierwotnych w jednym z nich oraz nieporównywalności części z nich między obu krajami.

2. Konkurencyjność w teorii ekonomii

Przedsiębiorstwa funkcjonują na rynkach, w ramach których działa wiele jednostek. Podmioty te konkurują ze sobą o pozycję na rynku i konsumenta (Kraszewska i Pujer 2017) zarówno na rynku wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Z kolei konkurencja podmiotów przekłada się na konkurencję branży oraz całej gospodarki na arenie międzynarodowej, której znaczenie coraz bardziej wzrasta wraz z postępującą globalizacją i coraz szerszym otwieraniem granic. W celu sprostania rosnącej konkurencji i odniesienia sukcesu konieczne jest systematyczne zwiększanie konkurencyjności (Tylżanowski 2012) zarówno na poziomie pojedynczego podmiotu, jak i całej branży czy całej gospodarki.

Konkurencyjność jest zjawiskiem złożonym i wielowymiarowym, trudnym do jednoznacznego zdefiniowania. Pod koniec XX w. liczba definicji tego zjawiska przekroczyła 400 (Olczyk 2008). Formułowana jest m.in. jako zbiór instytucji, działań i czynników determinujących poziom produktywności kraju (Schwab 2010), jako zdolność do utrzymywania lub powiększania udziałów rynkowych i osiągania relatywnie wysokich przychodów z czynników produkcji (OECD 1996), jako rywalizacja podmiotów gospodarczych w celu osiągnięcia jak największych korzyści z działalności na rynku krajowym i zagranicznym (Sharples i Milham 1990, Bossak i Bieńkowski 2004, Stachowiak 2009), a także jako umiejętność działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu (Gorynia 2002) czy też zdolność przeciwstawiania się konkurencji (Burnewicz 1993). Definicja konkurencyjności w dużej mierze zależy od teorii ekonomicznej, w której została usytuowana. Zgodnie z teorią wzrostu gospodarczego konkurencyjność odnosi się do gospodarki narodowej i oznacza zdolność do osiągania wyższego dochodu, w teorii wymiany międzynarodowej następuje odniesienie do rynku międzynarodowego i oznacza zdolność do powiększania udziałów rynkowych, zaś zgodnie z teorią zarządzania, w której punktem odniesienia są konkurenci, konkurencyjność stanowi umiejętność tworzenia przewagi konkurencyjnej (Dzierbunowicz 2013).

Zdaniem Noseckiej i in. (2011) zjawisko konkurencyjności można rozpatrywać pod kątem:

- konkurencyjności zasobowej, rozumianej jako zdolność do powiększania zasobów kapitału ludzkiego, rozwoju technologii informacyjnych oraz ich wpływu na skalę międzynarodową,
- konkurencyjności technologicznej, rozumianej jako zdolność do konkurowania na nowych rynkach dóbr i usług w nawiązaniu do poziomu innowacyjności danego kraju,
- konkurencyjności cenowej, czyli zdolności do konkurowania w aspekcie kosztów i cen,
- konkurencyjności będącej zdolnością do dostosowania produkcji i krajowego eksportu do struktur popytu importowego w gospodarce światowej.

W inny sposób ujmuje to Grębowiec (2008), wskazując, że konkurencyjność przedsiębiorstw może być realizowana w formie:

- ilościowej, polegającej na dążeniu do wyprodukowania większej ilości dóbr niż konkurenci,
- jakościowej, polegającej na dążeniu do produkowania dóbr lepszej jakości względem konkurentów,
- kosztowej, polegającej na dążeniu do obniżania kosztów produkcji w celu zwiększenia rentowności,
- cenowej, będącej jednym ze sposobów zwiększania wolumenu sprzedaży względem konkurentów.

Do podstawowych determinantów konkurencyjności podmiotów gospodarczych Gonet i Kalinowski (2015) zaliczają m.in. potencjał konkurencyjności, który stanowią zasoby materialne i niematerialne podmiotu, oraz przewagę konkurencyjną będącą efektem wykorzystania potencjału produkcyjnego. Potencjał konkurencyjności to inaczej potencjał produkcyjny, na który w gospodarstwie rolnym składają się zasoby przyrodnicze (w tym ziemia), majątkowe, ludzkie, finansowe i organizacyjne (Jóźwiak i Zieliński 2015), a których ilość i jakość umożliwiają wygrywanie rywalizacji na rynku (Nosecka i Pawlak 2014), przy czym – jak podkreśla Smolarek (2008) – efektywne wykorzystanie posiadanego potencjału wymaga przygotowania długookresowego planu działania. Z posiadanym potencjałem łączą się czynniki konkurencyjności, wśród których wymieniane są m.in.: koszty, jakość, różnicowanie oferty, marketing oraz pozycję rynkową przedsiębiorstwa (Kraszewska i Pujer 2017). Jak podkreśla Gorynia (2007), na poziom konkurencyjności mają wpływ także: wielkość zasobów naturalnych, zasoby siły roboczej, zasoby kapitałowe i technologiczne oraz infrastruktura ekonomiczna, a także efektywność wykorzystania zasobów ekonomicznych, system społeczno-ekonomiczny oraz możliwość oddziaływania na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne. Gospodarstwo umiejętnie zarządzające czynnikami konkurencyjności uzyskuje przewagę konkurencyjną nad innymi uczestnikami rynku, a to pozwala mu na dalsze bardziej efektywne działanie niż w przypadku konkurentów (Obłój 2002). Do najważniejszych klasycznych koncepcji konkurencyjności przedsiębiorstw zalicza się m.in. koncepcję konkurencyjności kosztowej, która oparta jest na efektach skali produkcji, specjalizacji, standaryzacji procesów i posiadanego doświadczenia. Wśród nich najbardziej znaną w literaturze jest koncepcja Portera, zwana koncepcją pięciu sił konkurencji, zgodnie z którą w każdym sektorze rynku wyszczególnia się: siłę przetargową dostawców, siłę przetargową nabywców, groźbę pojawienia się substytutów oraz nowych konkurentów, a także rywalizację między konkurentami. W myśl tej koncepcji Porter opracował m.in. strategię przywództwa kosztowego (Porter 2006, 2008). Jak wskazuje Woźnicka (2006), strategia ta wymaga inwestowania w urządzenia produkcyjne na efektywną skalę, dążenia do obniżania kosztów, ścisłej kontroli kosztów bezpośrednich i ogólnych oraz minimalizacji kosztów w zakresie reklamy, obsługi posprzedażowej czy badań i rozwoju. Kluczowe jest

tu utrzymanie niskiego kosztu wytwarzania w porównaniu z konkurentami przy zachowaniu odpowiedniej jakości i odpowiedniego poziomu obsługi klienta (Lubomska-Kalisz 2015). Zdaniem ekonomistów (m.in. Filipiak i Ruchniewicz 2009, Nosecka 2017) w konkurencyjności kosztowej odzwierciedlają się wspomniane już konkurencyjności, w tym zasobowa, jakościowa, technologiczna czy organizacyjna, a jej źródłem jest wzrost efektywności wykorzystania posiadanych zasobów, poprawa relacji kapitału do pracy i ziemi (m.in. przez wdrażanie postępu technologicznego) oraz poprawa jakości siły roboczej (Nosecka 2014a, Nosecka i Pawlak 2014). Pochodną konkurencyjności kosztowej jest wspomniana również konkurencyjność cenowa. Należy zaznaczyć, że obniżanie kosztów produkcji i poprawa efektywności wykorzystania posiadanych zasobów są w dobie coraz większej liberalizacji handlu szczególnie istotne w produkcji ogrodniczej, w tym głównie w produkcji kwiaciarskiej pod osłonami, będącej produkcją najbardziej kapitało- i kosztochłonną (Jabłońska i Olewnicki 2011, Nosecka i Pawlak 2014).

Jak wskazuje Macias (2008), w związku z globalizacją źródłem przewagi konkurencyjnej, a także potencjału konkurencyjnego jest umiędzynarodowienie. Samo w sobie nie gwarantuje wzrostu konkurencyjności, ale jego efektem jest wartość dodana w postaci rozwoju technologicznego i innowacji, które generują wzrost konkurencyjności branży (Dzierbunowicz 2013). Wdrażanie szeroko rozumianego postępu skutkuje wzrostem produktywności ziemi i siły roboczej (Frankowska 2011, Brzozowski i Zmarlicki 2014). Istotne znaczenie ma tu wcześniej wspominany czynnik ludzki, bowiem za rozwój i postęp, a tym samym również konkurencyjność gospodarstwa rolnego odpowiadają wykwalifikowana siła robocza oraz rolnik, którego wiedza i doświadczenie pozwalają osiągać wymierne korzyści (Kłak 2010, Marcysiak i Marcysiak 2011).

W badaniach nad konkurencyjnością wyszczególnia się analizę ex-post i ex-ante. W konkurencyjności ex-post uwzględniana jest obecna pozycja konkurencyjna, która wynika ze zrealizowanej strategii konkurencyjnej określonego obiektu oraz strategii jego konkurentów i została zdobyta w procesie konkurowania. Konkurencyjność ex-ante jest to przyszła pozycja konkurencyjna, określona przez relatywną zdolność danego obiektu do konkurowania w przyszłości, a więc dotyczy jego potencjału konkurencyjnego (Gorynia 2007). W każdym przypadku w odniesieniu do konkurencyjności międzynarodowej ekonomiści (m.in. Borowiecki i Siuta-Tokarska 2012, Nosecka 2017) wyróżniają kilka poziomów analiz, a mianowicie: mikro-mikro, mikro, mezo, makro oraz mega. Najniższy poziom (mikro-mikro) dotyczy indywidualnych konsumentów, przedsiębiorców i pojedynczych pracowników (Gorynia 2007). W poziomie mikro analizowane są przedsiębiorstwa (niejednoosobowe) oraz gospodarstwa domowe składające się z kilku konsumentów. Średni poziom (mezo) odnosi się do danej branży, gałęzi lub działu, a także regionu (Borowiecki i Siuta-Tokarska 2012, Siudek i Drabarczyk 2015). Poziom makro odnosi się do gospodarki kraju (Nosecka i in. 2012, Siudek i Drabarczyk 2015), a poziom mega do gospodarek międzynarodowych (Borowiecki i Siuta-Tokarska 2012).

Do oceny poziomu konkurencyjności stosuje się wiele mierników. W przypadku przedsiębiorstw branżowych, w tym także przedsiębiorstw i gospodarstw rolnych, jako miernik konkurencyjności traktowana jest ich efektywność ekonomiczna, wyrażana takimi wskaźnikami, jak: rentowność sprzedaży, rentowność majątku, rentowność kapitału własnego, produktywność majątku, wydajność produkcji. Wskaźniki te stanowią mierniki ogólne. W analizie zastosowanie mają także mierniki szczegółowe, m.in.: indeks patentów w branży, indeks certyfikatów systemu zapewniania jakości, mierniki postępu technologicznego i organizacyjnego, miernik nakładów inwestycyjnych oraz miernik rozwoju kapitału ludzkiego (Dzierbunowicz 2013). W ocenie konkurencyjności całego sektora rolnego wykorzystuje się ponadto wiele mierników rozwoju, w tym m.in.: zasoby ziemi użytkowanej rolniczo i jej jakość, areał upraw w poszczególnych działach rolnictwa, struktura asortymentowa upraw, poziom plonów, struktura wielkościowa gospodarstw, struktura ekonomiczna gospodarstw, poziom oraz relacje kapitału i pracy, produktywność ziemi i siły roboczej, poziom wynagrodzeń (Jabłońska 1995, 2004, 2006b, Nosecka i in. 2012, Nosecka, Poczta i Pawlak 2014, Jabłońska, Filipiak, Gunerka 2017, Gunerka-Marciniak 2019). Jak podkreśla wielu ekonomistów (m.in. Kowalczuk i Leszczyński 2005, Kowalczyk i Wnęk 2007, Nosecka 2014b, Ambroziak i in. 2017, Gunerka-Marciniak 2019), niski poziom wynagrodzeń był podstawowym czynnikiem pozwalającym konkurować polskim produktom rolno-spożywczym na rynku UE. W dłuższej perspektywie ich obecna rola nie ma jednak racji bytu, tym bardziej że, jak wskazują m.in. Zelek (2019) i Sikora (2021), od kilku lat w Polsce dochodzi do stopniowego wzrostu płacy minimalnej, a dodatkowo w niektórych latach nawet wysokiego.

Pomiar międzynarodowej pozycji konkurencyjnej dla branży przeprowadzany jest na zbiorze danych odnoszących się do całej populacji (Dzierbunowicz 2013). Jedną z miar oceny pozycji konkurencyjnej jest określenie udziału w wewnątrzwspólnotowym lub światowym eksporcie i imporcie (wskaźniki MS_k i MP_k). Zakłada się, że jeżeli udział danego kraju w eksporcie się zwiększa, to umacnia się jego pozycja konkurencyjna (Zawiślińska 2003). Duży zaś udział w imporcie może (ale nie musi) wskazywać na słabą konkurencyjność w badanym regionie (Olewnicki 2019). Taka sytuacja występuje w przypadku Holandii, która posiada duży udział w imporcie w zakresie handlu ukorzenionymi sadzonkami i młodymi roślinami szkółkarskimi, ale mogą one w czasie dalszej produkcji nabrać większej wartości i następnie podlegać reeksportowi, na co wskazuje wysoki poziom eksportu tych produktów (Olewnicki 2019). Do wskaźników pomiaru konkurencyjności międzynarodowej należy także wskaźnik specjalizacji eksportowej (*SI*), który pozwala na porównanie udziału danej grupy produktów w eksporcie danego kraju na dany rynek z udziałem tej grupy produktów w eksporcie kraju na rynek światowy (Lubiński, Michalski i Misala 1995, Ambroziak i in. 2014). Wartość tego wskaźnika powyżej 1 oznacza, że kraj specjalizuje się w eksporcie danej grupy produktów na określony rynek. Eksportową specjalizację danego kraju w zakresie danego sektora

można także wyznaczyć z użyciem wskaźnika pokrycia importu eksportem *CR* lub *TC* (Pawlak, Kołodziejczak i Kołodziejczak 2010). Wskazuje on, w jakim stopniu wpływy z eksportu danej grupy produktów pokrywają wydatki na ich import (Ambroziak i in. 2014). Wartość powyżej 100% oznacza przewagę nad partnerami handlowymi, wynikającą z nadwyżki w obrotach handlowych. Wymienione wskaźniki dotyczą danych o absolutnej wartości produkcji krajowej lub wartości obrotów handlowych.

W analizie konkurencyjności międzynarodowej bardzo istotnym elementem jest analiza wyników danego sektora w danym państwie w relacji do wyników innych państw. Do tego celu służą m.in. wskaźnik relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (*XRCA*), wskaźnik relatywnej komparatywnej przewagi importu (*MRCA*) oraz wskaźnik relatywnej przewagi handlu (*RTA*). Stosunek eksportu danego produktu jednego kraju do eksportu tego produktu w innym kraju przedstawia *XRCA*, zaś *MRCA* uwzględnia import. Wartość *XRCA* poniżej 1 świadczy o braku przewagi komparatywnej w zakresie danego produktu, a wartość powyżej 1 oznacza, że dany kraj posiada przewagę komparatywną. Poziom *MRCA* interpretuje się odwrotnie niż *XRCA*, co oznacza, że wartości poniżej 1 wskazują na posiadaną przewagę komparatywną. Wskaźnik *RTA* stanowi różnicę między *XRCA* a *MRCA* (Pawlak, Kołodziejczak i Kołodziejczak 2010), pożądaną jest wartość dodatnia w jego przypadku. Szubska-Włodarczyk (2014) wykazała z zastosowaniem tych wskaźników, że Cypr posiada największą przewagę komparatywną w handlu owocami, uzyskując dużą dodatnią wartość wskaźnika *RTA* (w przeciwieństwie do innych krajów UE), zaś Olewnicki (2019) wykazał, że Polska, osiągając duże dodatnie wartości wskaźniki *RTA* dla handlu roślinami szkółkarskimi z uprawy gruntowej, posiada większą przewagę komparatywną w stosunku do innych analizowanych krajów UE.

3. Światowy rynek kwiatów ciętych i roślin doniczkowych

Światowy areał uprawy kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w gruncie i pod osłonami wynosił w latach 1994–1998 średnio ok. 212 tys. ha i wzrósł do ok. 360 tys. ha na przełomie XX i XXI w. (Jabłońska 2007), a następnie do ok. 416 tys. ha w latach 2008–2012 (Jabłońska 2016) i do ok. 650 tys. ha w 2015 r. (van Horen 2022), z czego 75% przypadało na kraje Azji i Pacyfiku. Udział Unii Europejskiej wynosił w tym czasie 10–12%. Jak podają van Uffelen i de Groot (2005), wartość światowej produkcji kwiatów ciętych i roślin doniczkowych wynosiła w 1985 r. 11 mld USD, w 1990 r. 24 mld USD, a w 2000 r. 44 mld USD. W ciągu kolejnych 15 lat wzrosła do ok. 55 mld USD (Davidson 2021). Według Ierugan (2010) i Jabłońskiej (2016), które korzystały w swoich badaniach z danych AIPH, pod koniec pierwszej dekady XXI w. wartość ta była rzędu 25–28 mld EUR. Blisko 40% tej wartości przypadało na UE (łącznie z Wielką Brytanią), w której w latach 1998–2012 odnotowano jej wzrost o ok. 14% z 9,9 mld do 12,3 mld EUR (Jabłońska 2016). Z raportu Komisji Europejskiej (European Commision 2020) wynika, że wartość produkcji kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w UE była na wyższym poziomie, rosnąc w latach 2010–2019 z 20,7 mld do 22,1 mld EUR. W cenach stałych obniżyła się jednak (w latach 2010–2016) z 18,9 mld do 17,7 mld EUR. Duży udział UE w wartości światowej produkcji przy znacznie mniejszym udziale w areale upraw świadczy o wysokiej produktywności, będącej wynikiem m.in. uprawy gatunków i odmian wymagających zaawansowanego know-how, wdrażania najnowocześniejszych rozwiązań technicznych i technologicznych, ścisłego przestrzegania rygorów uprawowych oraz uzyskiwania produktów wysokiej jakości o relatywnie wyższych cenach (Jabłońska 2016). Wyższą produktywnością charakteryzuje się także uprawa kwiatów i roślin doniczkowych w USA i Japonii, których udział w wartości światowej produkcji jest 2–3-krotnie większy niż w areale upraw.

Największym krajem-producentem, umacniającym systematycznie swoją czołową pozycję w świecie, są Chiny. Ich udział w światowej produkcji kwiatów ciętych i roślin doniczkowych wzrósł z 15% w latach 1998–2002 (Jabłońska 2016) do 19% w latach 2015–2017 (Adebayo i in. 2020), podczas gdy w Holandii obniżył się z 13% do 10%. Na drugim miejscu znajduje się USA z również malejącym udziałem z ok. 20% do 12%, a następnie Indie. Kolejne kraje to Japonia (8%) i Brazylia (5%). Czołowa pozycja Chin i Indii widoczna jest jeszcze wyraźniej, jeśli rozpatruje się areał upraw kwiaciarskich. W 1994 r. tylko uprawa kwiatów ciętych i zieleni ciętej prowadzona była w tych krajach na areale 60 tys. ha i 34 tys. ha, podczas gdy w USA na 15,5 tys. ha, a w Japonii i Holandii na 8 tys. ha w każdym (van Liemt 1999). W samej prowincji

Yunnan, dostarczającej na rynek 45% kwiatów, w latach 90. powierzchnia ich uprawy wzrosła z 16 ha do 1729 ha (Bent 2003). W latach 1998–2002 kwiaty cięte i rośliny doniczkowe produkowano w Chinach i Indiach na średnim areale 123 ha i 65 tys. ha, a 10 lat później na 159 tys. ha i 72 tys. ha (Jabłońska 2016). Udział obu krajów w światowej powierzchni upraw wzrósł w tym okresie z 34% i 18% do 38% i 20%. Zmalał natomiast udział UE i USA z odpowiednio 15% i 7% do 14% i 4%, choć w UE absolutna wielkość areału wzrosła z 54,8 tys. do 61,5 tys. ha. W USA zaś bardzo wyraźnie zmniejszył się areał z 25,3 tys. do 16,1 tys. ha. Wśród krajów UE dominującą pierwszą pozycję, z udziałem w unijnym areale upraw i wartości produkcji rzędu 33% i 30%, od lat zajmuje Holandia (Jabłońska 2016, Horticultural Products Working Document 2020). Kolejni duzi producenci to Włochy i Francja, każdy z udziałem kilkunastoprocentowym, oraz Niemcy i Hiszpania z udziałem poniżej 10% w areale i kilkunastoprocentowym w wartości produkcji.

Zmniejszanie się roli krajów rozwiniętych, takich jak kraje UE, USA czy Japonia, w produkcji roślin ozdobnych miało swój początek już w latach 90. XX w., kiedy tempo wzrostu areału upraw wyraźnie spowolniło, a w części z nich, jak np. Belgia, Francja, Niemcy, areał ten zaczął się zmniejszać. Istotny przyrost powierzchni wśród krajów europejskich odnotowano wówczas właściwie tylko w Holandii i Hiszpanii. Po 2000 r. tendencja spadkowa wystąpiła już w większości krajów Europy, włącznie z Hiszpanią i Holandią, a także we wspomnianych już USA oraz Japonii (Jabłońska 2009). Jak podaje Komisja Europejska, w latach 2003–2007 liczba unijnych gospodarstw z produkcją kwiatów ciętych i roślin doniczkowych zmniejszyła się z 111,2 tys. do 88,2 tys. (Ierugan 2010). Wycofywanie się z produkcji kwiaciarskiej dotyczy właściwie tej prowadzonej pod osłonami, która w krajach o mniej sprzyjających warunkach klimatycznych stawała się, ze względu na rosnące ceny środków produkcji i siły roboczej przy wysokiej kapitało-, energo- i pracochłonności, coraz bardziej kosztochłonna. Spadek udziału osłon w areale upraw kwiaciarskich widoczny był już w latach 80. W takich krajach jak Belgia, Dania, Holandia czy Niemcy w latach 1980–2000 r. zmniejszył się on odpowiednio z 41%, 63%, 77% i 43% do 37%, 59%, 69% i 39% (Jabłońska 2003a). Kraje te przestawiają się na sezonową produkcję w gruncie, np. w Holandii w tym okresie powierzchnia upraw gruntowych zwiększyła się ponad 2-krotnie, tzn. z 1,2 tys. ha do 2,6 tys. ha (Jabłońska 2003a).

Zjawisku wyhamowywania rozwoju produkcji w krajach rozwiniętych towarzyszy przesuwanie się jej do krajów wschodniej i południowej Afryki oraz Ameryki Łacińskiej. W tych rejonach, ze względu na relatywnie tanią ziemię i niskie koszty siły roboczej oraz korzystne warunki świetlne i termiczne, od początku lat 90. obserwuje się bardzo szybki rozwój upraw kwiaciarskich, do którego w bardzo znacznym stopniu przyczynił się kapitał zagraniczny – holenderski, niemiecki, amerykański czy japoński (Jabłońska 2007, Adeola i in. 2018). Przykładem jest holenderski inwestor Sher-Ethiopia

obecny z 300 ha w Kenii od 2000 r. i w Etiopii z ok. 500 ha od 2005 r. (Yeshiwas i Workie 2018). Według danych AIPH w Kolumbii areał produkcji zwiększył się w latach 1985–1990 prawie 2-krotnie, a do 2008 r. prawie 3-krotnie, w Ekwadorze w latach 1990–1997 aż 7 razy, a do 2008 r. ponad 11 razy, w Meksyku w latach 1995–2005 ok. 2,2 razy (Jabłońska 2007). W ciągu pierwszej dekady XXI w. Kolumbia i Ekwador wzmocniły swoją pozycję przy wzroście powierzchni upraw odpowiednio z 5,9 tys. ha do 6,5 tys ha oraz z 3,2 tys. ha do 6,6 tys. ha. W 2008 r. w Kolumbii uprawiano kwiaty na 8357 ha (Colombia 2009), ale areał ten zmniejszył się do 6783 ha w 2015 r. (Hanks 2015). Spadek areału notowano także w Meksyku z 21,01 tys. ha na początku wieku (Jabłońska 2016) do 15,1 tys. ha w 2015 r. (Hanks 2015). W tym ostatnim roku w Ekwadorze wynosił on 6669 ha, a w Brazylii 61 tys. ha.

W krajach afrykańskich w latach 90. produkcja wzrastała w tempie 10–15% rocznie (Petitjean 2002, Wijnands 2005). W Tanzanii pierwsza szklarnia o powierzchni 6000 m^2 (z uprawą goździków) powstała w 1992 r., a w 2003 r. areał osłon w tym gospodarstwie wynosił już 36 tys. m^2 i zajęty był pod uprawę róż. W całej Tanzanii w latach 1995–2003 powierzchnia uprawy róż zwiększyła się z 31 ha do 259 ha, a chryzantem z 1 ha (1997 r.) do 9 ha, co oznaczało wzrost wielkości zbiorów ogółem odpowiednio z 113 mln sztuk do 908 mln sztuk oraz z 19 mln sztuk do 145 mln sztuk (Nishwitz 2010). W Kenii w 1995 r. kwiaty cięte i zieleń cięta uprawiane były na areale 1280 ha (van Liemt 1999), w 2009 r. na 2000 ha, przy wzroście liczby dużych gospodarstw kwiaciarskich w latach 2005––2010 z 24 do 150 (Mwase 2015), a w latach 2008–2012 na ok. 4000 ha (Jabłońska 2016). W 2015 r. areał ten wyniósł 4039 ha (Hanks 2015). Wielkość produkcji w Kenii wzrosła w latach 1982–2003 z kilku ton do 60 tys. ton (Wijnands 2005). Od 2004 r. obserwuje się gwałtowny rozwój produkcji kwiaciarskiej w Etiopii. W latach 2008–2012 prowadzono ją średnio na ponad 2000 ha (Jabłońska 2016), w tym róż w 2011 r. na powierzchni 1600 ha (Adeola i in. 2018), podczas gdy w 2006 r. tylko na 600 ha szklarni i 150 ha gruntu (Gudeta 2012). Ten ekstremalnie szybki rozwój zawdzięcza Etiopia, poza lepszymi niż w Kenii warunkami klimatyczno-glebowymi i tanią siłą roboczą, szerokim działaniom wspierającym prywatnych inwestorów ze strony rządu, m.in. dzięki zwolnieniom z podatku dochodowego przez pierwsze 5 lat funkcjonowania plantacji oraz podatku eksportowego czy ceł importowych na środki produkcji, korzystnym cenom dzierżawy, tanim pożyczkom długoterminowym (Belwal i Chala 2008, Ethopian Investment Agency 2008, Mano i Suzuki 2011, Gudeta 2012). Pierwsze prywatne gospodarstwo w Etiopii powstało w 1997 r., drugie w 1999 r., a w 2006 r. było ich już 65 (Gudeta 2012). Do 2008 r. ich liczba wzrosła do 81 (Mano i Suzuki 2011). Mniejsze lub większe wsparcie rządów uzyskiwali także inwestorzy w innych krajach rozwijających się. Bardzo dużym wsparciem dla tych krajów był bezcłowy dostęp do rynku UE (AAMBC). Dużym afrykańskim producentem jest również Republika Południowej Afryki z produkcją o ok. 30% niższą niż Kenia i Etiopia (AIPH 2018).

Udziały krajów Ameryki Środkowej i Afryki w światowym areale upraw oscylują wokół 0,5–3,0%, a w światowej produkcji na poziomie 0,5–2,0% (Jabłońska 2016). Należy zaznaczyć, iż w tych krajach coraz większa część upraw prowadzona jest pod osłonami. W Ekwadorze przykładowo przy wzroście areału upraw kwiatów ciętych o 4% areał pod osłonami wzrósł o 31% (Hanks 2015). Nie są to jednak kapitałochłonne obiekty szklarniowe, lecz proste i tanie konstrukcje pokryte folią polietylenową. Ich zadaniem jest ochrona roślin przed niekorzystnym działaniem wiatru i deszczu. Nie są również ogrzewane, co istotnie obniża koszty produkcji w porównaniu do krajów strefy umiarkowanej (Jabłońska 2007, Nishwitz 2009). Jak wskazuje Davidson (2021), ślad węglowy kwiatów uprawianych w chłodniejszych krajach może być ponad 5,5 razy większy niż w krajach równikowych.

Do krajów Afryki i Ameryki Łacińskiej przeniesiono przede wszystkim uprawę kwiatów ciętych z przeznaczeniem na eksport, czemu sprzyjał rozwój transportu lotniczego i łańcucha chłodniczego pozwalających na transport kwiatów na duże odległości, co łącznie z relatywnie niskimi jednostkowymi kosztami produkcji sprawia, że producenci w tych krajach są bardzo silną konkurencją dla producentów krajów północnych. W tych ostatnich od lat 80. rosła stopniowo rola roślin doniczkowych, których transport na duże odległości ze względu na wysokie koszty jednostkowe jest ekonomicznie nieuzasadniony, czyniąc mniejszą konkurencję na najbliższych rynkach. Dla przykładu w Holandii i Hiszpanii udział roślin doniczkowych w areale upraw kwiaciarskich zwiększył się z ok. 20% w latach 80. do ok. 1/3 na początku XXI w., w USA z 47% w 1986 r. do 68% w 1999 r., a włączając doniczkowe balkonowe i rabatowe – nawet do 80%, we Włoszech produkcja roślin doniczkowych wzrosła w latach 1980–1994 aż 3,2 razy, a w Japonii 2-krotnie przy wzroście areału upraw kwiatów ciętych jedynie o 30% (Jabłońska 2007).

Kwiaty cięte stały się domeną krajów południowych. W większości z nich dominującym gatunkiem uprawowym jest róża, będąca produktem numer jeden na świecie. W Ekwadorze w 2002 r. powierzchnia uprawy róż stanowiła 63% całej powierzchni kwiaciarskiej i wynosiła 1976 ha (Jabłońska 2007). W Etiopii róże stanowiły w minionej dekadzie ok. 80% produkcji kwiatów ciętych, a areał ich uprawy wzrósł z 40 ha w 2004 r. do 1440 ha w 2012 r. (Yeshwas i Workie 2018). W Ugandzie, Zambii i Kenii w 2004 r. stanowiły odpowiednio 80%, 74% i 70% produkcji (Wijnands 2005). W tej ostatniej do 2010 r. udział róż w produkcji wzrósł do 78%, ale w kolejnych 2 latach obniżył się do 54% (Hanks 2015), gdyż pod wpływem wzrostu kosztów (m.in. kosztów zachowania jakości wody w jeziorze Naivaska) oraz sytuacji politycznej w 2008 r. niektóre farmy przeniosły się do Etiopii (Yukichi, Aya 2011). Wzrosła natomiast w tych 2 latach powierzchnia uprawy m.in. goździków o 57%, lilii wielkanocnej – 7-krotnie czy mikołajka – 9-krotnie (Hanks 2015). Poszerzanie asortymentu upraw kwiaciarskich (wprowadzanie nowych gatunków, sadzonek i zieleni ciętej), ze względu na rosnącą konkurencję, cechuje wszystkie kraje

rozwijające się. Należy zaznaczyć, iż w niektórych z nich, produkujących głównie na rynek krajowy, jak Afryka Południowa czy Meksyk, istotną rolę odgrywają także rośliny doniczkowe. W Meksyku w pierwszej dekadzie XXI w. zajmowały ok. 40% areału upraw kwiaciarskich (Pizano 2006).

Jak już wspomniano, produkcja kwiatów ciętych w krajach rozwijających się nastawiona jest przede wszystkim na eksport, przy czym dla krajów Ameryki Łacińskiej głównym rynkiem zbytu są Stany Zjednoczone, zaś dla krajów afrykańskich Unia Europejska. W ciągu 20 lat (1968–1988) import USA z Kolumbii zwiększył się z 0,1 mln do 175,6 mln USD (Mendez 1991), a w latach 90. i na początku XXI w. do tego kraju trafiało już ok. 70% eksportu z Kolumbii i Ekwadoru (van Liemt 1999, Wijnands 2005). Obecnie ponad 78% kwiatów importowanych przez USA pochodzi z Kolumbii, a 15% z Ekwadoru (Bennet 2023). Jest to również główny rynek zbytu dla kwiatów z Meksyku. Ale kraje te poszerzają swoje rynki zbytu o UE, Japonię czy Rosję (AAMBC). W 2004 r. wartość eksportu z Meksyku do UE stanowiła ponad 3% eksportu do USA, a Kolumbia wysłała tam ok. 9% całego swojego eksportu (Xia i in 2006). W 2010 r. aż 31% eksportu z Ekwadoru trafiło do Rosji (AAMBC), ale obecnie ten rynek zbytu maleje (van Rijswick 2016). Z Kenii do UE wysłano w 2004 r. ok. 94% eksportu (Xia i in. 2006, Omwenga 2007), a w 2015 r. 88% (Adeola i in. 2018). Podobnie z Etiopii, gdzie w 2012 r. 83,7% eksportu kwiatów ciętych kierowano do Holandii, a 5,2% do Niemiec (Yeshwas i Workie 2018). Już w latach 1990–1995, jako wynik gwałtownego wzrostu importu z krajów rozwijających się, ich udział w imporcie UE wzrósł z 14,4% do 20,8% (van Liemt 1999). Przy wzroście światowego eksportu o 11%, eksport m.in. z Kenii wzrósł prawie 2-krotnie, z Zimbabwe ponad 3-krotnie, z Ekwadoru prawie 5-krotnie i z Kolumbii o 36%, zwiększając udział tych krajów w światowym eksporcie odpowiednio do 2,7%, 1,3%, 2,7% i 14,1%. Tylko eksport róż do UE w ujęciu ilościowym zwiększył się w tym okresie z Kenii, Zimbabwe, Ugandy, Zambii, Tanzanii odpowiednio ok. 7-, 4-, 2-, 4- i 240-krotnie, a z Ekwadoru i Kolumbii 6- i 3-krotnie (van Liemt 1999). W 2003 r. eksport z Ekwadoru był wyższy 172 razy niż w 1986 r., a z Kolumbii 34 razy niż w 1976 r., z kolei z Ugandy 17,5 razy niż w 1994 i z Zambii 8 razy niż w 1992 r. (Wijnands 2005). Z Tanzanii tylko w ciągu 3 lat (1998–2001) wzrósł o 54,2% (Petitjean 2002), a z Kenii w ciągu 7 lat (1995–2002) powyżej 300% z 29,3 tys. ton do 31 tys. ton (Omwenga 2007). Z tej ostatniej w 2008 r. wyeksportowano kwiaty za kwotę 446 mln USD, czyli prawie 5-krotnie wyższą niż w 2000 r. (Yukichi i Aya 2011). W 2011 r. pochodziło z Kenii aż 38% importu kwiatów ciętych UE. W 2016 r. kenijski eksport był wyższy niż w 1988 r., tzn. niż na początku liczącej się obecności na światowym rynku, ponad 12-krotnie, gdyż wzrósł z 10,9 tys. ton do 139,7 tys. ton. Wartość eksportu tylko róż w stosunku do 2010 r. wzrosła 2-krotnie, wynosząc 708 mln USD (Adeola i in. 2018). Ostatnie 2 dekady to gwałtowny wzrost eksportu z Etiopii. Pierwszy duży eksport nastąpił w 2000 r., a już w 2006 r. wyeksportowano kwiatów za sumę 58 mln USD, czyli kwotę

2-krotnie wyższą niż w roku poprzednim (Jabłońska 2007), a w 2008 r. za 104 mln USD (Yukichi i Aya 2011). Biorąc pod uwagę całe 5-lecie (2005––2012), wzrost wynosił wartościowo 17 razy i ilościowo ponad 25 razy (Yeshiwas i Workie 2018). W 2013 r. eksport z Etiopii wzrósł ponad 3-krotnie do 5,27 mld USD.

Ten szybki wzrost eksportu kwiatów ciętych z krajów rozwijających się doprowadził, a następnie wzmacniał systematycznie ich czołowe pozycje na światowym rynku, choć w dalszym ciągu największym światowym eksporterem w połowie lat 90. była Holandia. Jej udział w światowym eksporcie wyniósł w 1995 r. aż 56,5% (van Liemt 1999). Na drugim miejscu od lat znajduje się Kolumbia (Wijnands 2005, Xia i Deng 2006), z udziałem 14,1% w 1995 r., a trzecim z udziałem w tymże roku 2,7% Ekwador (van Liemt 1999, Davidson 2021). Podobny udział (choć szybko wzrastający) miała Kenia, zajmująca czwartą pozycję. Zdaniem Ksolla, Macchiavella i Morjarii (2021) udział ten wzrósł do 11% w 2015 r. Od 2019 r. Kenia stała się trzecim światowym eksporterem kwiatów ciętych, a drugim europejskim, dostarczając 40% całej sprzedaży kwiatów w Europie (Gintux 2023). Na piątej pozycji znajduje się dziś Etiopia (Transparency Market Research 2023), która w latach 1995–2002 znajdowała się na 63. miejscu (Ethiopian Investment Agency 2008). Dostarcza ok. 2,6% światowego eksportu kwiatów ciętych (Gintux 2023). Razem 4 południowi eksporterzy – Kolumbia, Kenia, Ekwador i Etiopia – z udziałem 44% w tym eksporcie wyprzedzili w 2015 r. Holandię. Jeszcze 2 lata wcześniej ich udział wynosił 33%, a w 2005 r. 25% (van Rijswick 2016).

4. Poziom rozwoju gospodarczego w Polsce i Holandii

Oceny poziomu rozwoju gospodarczego Polski i Holandii dokonano drogą analizy najczęściej stosowanych mierników tego rozwoju. Są to:

- wartość PKB,
- wartość PKB per capita, tj. na 1 mieszkańca,
- wartość produkcji rolnej,
- wartość produkcji rolnej per capita, obliczonej na podstawie danych dotyczących produkcji rolnej i wielkości populacji prezentowanych przez bazę Eurostat,
- udział osób zatrudnionych w rolnictwie w zatrudnionych ogółem,
- stopa inflacji (*HICP*),
- obroty handlu zagranicznego – poziom eksportu i importu dóbr oraz usług, ich udział w eksporcie i imporcie unijnym oraz w PKB danego kraju,
- syntetyczny wskaźnik rozwoju społecznego (*HDI*), obrazujący poziom jakości życia danego społeczeństwa, na którego wartość składają się m.in. oczekiwana długość życia, wykształcenie, dochód krajowy brutto w przeliczeniu na 1 mieszkańca.

Informacje dotyczące *HDI* gromadzone są przez Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju. Przyjmuje on wartości od 0 do 1 i jest podawany z dokładnością do 3 miejsc po przecinku (Zintegrowana Platforma Edukacyjna 2022). Im większa jego wartość, tym wyższy poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. Ze względu na tę wartość kraje podzielone zostały na 4 grupy: (1) bardzo wysoko rozwinięte ≥ 0,900; (2) wysoko rozwinięte ≥ 0,700–0,899; (3) średnio rozwinięte ≥ 0,555–0,699 oraz (4) słabo rozwinięte < 0,555.

Z analizy wartości PKB ogółem w badanych krajach wynika, iż w Polsce *HDI* jest na poziomie niższym niż w Holandii. W 2021 r. wynosił on 574,77 mld EUR, stanowiąc 67,19% holenderskiego PKB (tab. 1). Choć różnica była ponad 20-procentowa, Polska znajdowała się tuż za Holandią w rankingu unijnych gospodarek. Uplasowała się na szóstej pozycji wśród 27 krajów UE (Eurostat 2021). Holandia, z PKB w wysokości 855,47 mld EUR, była piątą gospodarką po Niemczech, Francji, Włoszech i Hiszpanii. Jeżeli uwzględnić w rankingu Szwajcarię, to ta z PKB 676,78 mld EUR wyprzedzała Polskę, przesuwając ją na siódmą pozycję. Różnica w poziomie zamożności polskiego i holenderskiego społeczeństwa jest jednak znacząco większa, na co wskazuje wartość PKB per capita. Wskaźnik ten w 2021 r. wynosił w Polsce 13,76 tys. EUR, a w Holandii 41,86 tys. EUR. Miał więc, w tej ostatniej aż 3-krotnie większą wartość. Należy dodać, iż zgodnie z danymi za 2022 r. prezentowanymi przez Eurostat (Forsal 2023) jest to piąty wynik w Europie po Luksemburgu, Irlandii, Danii i Hiszpanii.

Polska plasowała się na 21. miejscu z poziomem 79% średniej unijnej. W 2021 r. jej PKB było na poziomie 77% średniej unijnej (Dobrowolski i in. 2023).

W obu krajach w badanym okresie zwiększyły się PKB ogółem i PKB per capita, przy czym średnioroczne wzrosty, zarówno w wartościach absolutnych, jak i w ujęciu procentowym, były większe w Polsce. W Holandii PKB rósł średniorocznie w ujęciu bezwzględnym o 18,55 mld EUR, a w Polsce o 19,33 mld EUR, z kolei PKB per capita odpowiednio o 321,76 i 388,96 EUR. W ujęciu względnym PKB ogółem rósł w Polsce rocznie o 5,08% przy wzroście w Holandii o 2,65%, a PKB per capita o 3,54% w Polsce i tylko o 0,77% w Holandii. Szybszy wzrost w Polsce spowodował, iż różnica między obu krajami w poziomie PKB w ciągu 13 lat się zmniejszyła. W 2009 r. polski PKB ogółem stanowił 50,74% PKB w Holandii, a w 2021 r. już 67,19%, z kolei PKB per capita odpowiednio 23,74% i 32,87%.

Holandię charakteryzuje również większa niż w Polsce produkcja rolna, przy czym w przypadku jej wartości ogółem różnica między obu krajami jest mniejsza niż w przypadku PKB. W 2021 r. wartość ta wynosiła odpowiednio 30,61 mln EUR i 27,92 mld EUR, czyli w Polsce była mniejsza jedynie o 8,8%. W tym przypadku nastąpiło wyraźne zbliżenie, gdyż 13 lat wcześniej, tzn. w 2009 r., była mniejsza aż o 24,94%. Jest to wynik szybszej dynamiki wzrostu produkcji rolnej w Polsce niż w Holandii, gdyż rosła odpowiednio o 3,99% i 2,31% średniorocznie. Szybciej niż w Holandii, bo średniorocznie o 4,06%, rosła także w Polsce wartość produkcji rolnej per capita. Była jednak na wyraźnie niższym poziomie, stanowiąc w 2021 r. 41,90% tejże w Holandii. Należy dodać, że w 2009 r. stanowiła znacznie mniej, bo 32,23%, czyli i tu widoczne jest zmniejszenie dystansu. Należy podkreślić, iż w ocenie poziomu rozwoju gospodarczego istotny jest przede wszystkim udział produkcji rolnej w PKB, gdyż im kraj bardziej rozwinięty, tym udział ten jest mniejszy. Jak widać z liczb przedstawionych w tabeli 2, w obu krajach udział rolnictwa w PKB oscyluje wokół kilku procent, będąc tylko nieznacznie mniejszy w Holandii, a większy w Polsce. W latach 2018–2021 wynosił średnio 3,59% i 4,91%, przy szybszej tendencji spadkowej w Polsce i nieznacznej w Holandii.

Podobnie jak spadek udziału rolnictwa w PKB, w obu krajach widoczny jest spadek liczby osób zatrudnionych w rolnictwie w ogóle zatrudnionych w gospodarce. W Polsce liczba ta zmniejszyła się w badanym okresie średniorocznie o 4,04%, w Holandii o 3,85%. Wskazuje to na zbliżanie się Polski pod tym względem do Holandii, ale proces ten następuje dość wolno. W dalszym ciągu Polska charakteryzuje się dużym odsetkiem osób zatrudnionych w rolnictwie. W 2021 r. odsetek ten wynosił 8,1%, przy 1,8% w Holandii i obniżył się z 12,2% i 2,6% w 2009 r. Trzeba zaznaczyć, iż w momencie transformacji ustrojowej (1990–1991) polskie rolnictwo zatrudniało aż 27,9% ogółu zatrudnionych, podczas gdy holenderskie 5,3% (Jabłońska 1995). Pokazuje to, jak duże zmiany zaszły w Polsce, ale jednocześnie trzeba zaznaczyć, że udział osób zatrudnionych w rolnictwie jest na poziomie wyższym niż był w Holandii na

początku lat 90. XX w. Udział rzędu 8% notowano w Holandii w latach 1965–1969 (Jabłońska 1995).

Porównanie udziału rolnictwa w PKB z udziałem osób w nim zatrudnionych w zatrudnieniu ogółem wyraźnie pokazuje istotną różnicę w wydajności pracy w rolnictwie na niekorzyść Polski. W ostatnim badanym czteroleciu (2018–2021) w Holandii 1,95% zatrudnionych wytwarzało 3,59% PKB, a w Polsce 8,48% zatrudnionych 4,91% PKB. W tej pierwszej udział rolnictwa w PKB był 1,8 razy większy niż odsetek osób zatrudnionych w rolnictwie, w Polsce zaś był niższy o 42,10%. Na początku badanego okresu (2009–2011) w Holandii był on większy 1,6 razy, a w Polsce mniejszy o 52,74%. Oznacza to wzrost wydajności pracy w obu krajach, choć w dalszym ciągu w Polsce jest relatywnie bardzo słaba.

W badanych latach w obu krajach można wyróżnić 3 okresy różniące się poziomem inflacji i kierunkiem jej zmian. Na początku notowano relatywnie wysoką stopę inflacji, przy czym w Holandii wyraźny był jej wzrost, w Polsce zaś nieznaczny spadek. Równocześnie była ona znacznie wyższa w Polsce niż w Holandii. W latach 2009–2012 w Holandii wskaźnik inflacji wzrósł z 1% do 2,8%, a w Polsce wahał się od 4% przez 2,6% w 2010 r. do 3,7% w 2012 r. (tab. 1). W 2013 r. nastąpił przełom, gdy w Polsce odnotowano gwałtowny spadek poziomu inflacji do 0,8%, a następnie do 0,1% w 2014 r. W latach 2015 i 2016 wskaźnik inflacji był ujemny (odpowiednio –0,7% i –0,2%), czyli wystąpiło zjawisko deflacji. Spadek stopy inflacji w tym okresie odnotowano także w Holandii, ale przy wyższym poziomie niż w Polsce, gdyż wynosiła w tych latach 0,2% i 0,1%. Kolejne lata to ponowny wzrost inflacji w obu krajach, szczególnie w Polsce. W latach 2017–2021 inflacja w Holandii wzrosła z 1,3% do 2,8%, czyli do poziomu notowanego już w latach 2011–2013, a w Polsce z 1,6% do 5,2%, czyli najwyższego poziomu w badanym okresie. W styczniu 2023 r. inflacja wyniosła odpowiednio 8,4% i 15,9% (Dobrowolski i in. 2023). Z powyższego wynika, że w ostatnich badanych latach warunki gospodarowania pod względem inflacji były w Polsce mniej sprzyjające niż w Holandii.

Na wyższy poziom rozwoju gospodarczego Holandii wskazuje także znacząco większa wartość *HDI*, przy stałym jej wzroście w obydwu krajach do 2019 r. W 1990 r. wskaźnik ten w Holandii wynosił 0,829, w Polsce 0,712, a w 2010 r. odpowiednio 0,910 oraz 0,835 (UNDP 2020). W kolejnych latach notowano dalszy wzrost wartości tego wskaźnika (z wyjątkiem Polski w 2012 r. i 2014 r.) aż do odpowiednio 0,943 i 0,881 w 2019 r. (rys. 1). Należy podkreślić, że tempo rozwoju gospodarczego w Polsce było szybsze niż w Holandii, gdyż w latach 1990–2010 *HDI* wzrósł odpowiednio o 17,3% i 9,8%, a w latach 2010–2018 o 4,4% i 2,5%. W 2020 r. w obydwu krajach odnotowano spadek wartości *HDI* do 0,876 w Polsce i 0,939 w Holandii, przy czym w Polsce utrzymał się na tym samym poziomie w 2021 r., zaś w Holandii wzrósł do 0,941. Zmiany *HDI* w badanym 13-leciu potwierdzają zmniejszenie dystansu w poziomie rozwoju gospodarczego między obu krajami. W 2010 r. w Holandii *HDI* był wyższy niż w Polsce o 9%, w 2018 r. o 7%, w 2019 r. o 6,6%, ale w 2021 r. znów o 7%.

Tabela 1. *Wybrane wskaźniki makroekonomiczne w Polsce i Holandii w latach 2009–2021*

Rok		Stopa inflacji (%)			PKB			PKB per capita		
		Holandia	Polska		Holandia	Polska		Holandia	Polska	
		%		indeks: Holandia = = 100%	mln EUR		indeks: Holandia = = 100%	EUR/osoba		indeks: Holandia = = 100%
2009		1,00	4,00	400,00	624 842,00	317 040,60	50,74	38 160,00	9 060,00	23,74
2010		0,90	2,60	288,89	639 187,00	359 067,80	56,18	38 470,00	9 320,00	24,23
2011		2,50	3,90	156,00	650 359,00	377 042,40	57,97	38 880,00	9 790,00	25,18
2012		2,80	3,70	132,14	652 966,00	385 389,40	59,02	38 340,00	9 940,00	25,93
2013		2,60	0,80	30,77	660 463,00	388 356,40	58,80	38 180,00	10 030,00	26,27
2014		0,30	0,10	33,33	671 560,00	406 412,50	60,52	38 580,00	10 420,00	27,01
2015		0,20	–0,70	–350,00	690 008,00	429 834,60	62,29	39 170,00	10 890,00	27,80
2016		0,10	–0,20	–200,00	708 337,00	424 735,30	59,96	39 810,00	11 220,00	28,18
2017		1,30	1,60	123,08	738 146,00	465 772,60	63,10	40 730,00	11 800,00	28,97
2018		1,60	1,20	75,00	773 987,00	499 004,10	64,47	41 450,00	12 500,00	30,16
2019		2,70	2,10	77,78	813 055,00	532 504,70	65,49	41 980,00	13 070,00	31,13
2020		1,10	3,70	336,36	796 530,00	526 147,20	66,05	40 130,00	12 810,00	31,92
2021		2,80	5,20	185,71	855 470,00	574 771,80	67,19	41 860,00	13 760,00	32,87
Średnia	2009–2011	1,47	3,50	238,64	638 129,33	351 050,27	55,01	38 503,33	9 390,00	24,39
	2012–2014	1,90	1,53	80,70	661 663,00	393 386,10	59,45	38 366,67	10 130,00	26,40
	2015–2017	0,53	0,23	43,75	712 163,67	440 114,17	61,80	39 903,33	11 303,33	28,33
	2018–2021	2,05	3,05	148,78	809 760,50	533 106,95	65,84	41 355,00	13 035,00	31,52
Średnioroczne tempo zmian (%)		×	×	×	2,65	5,08	×	0,77	3,54	×

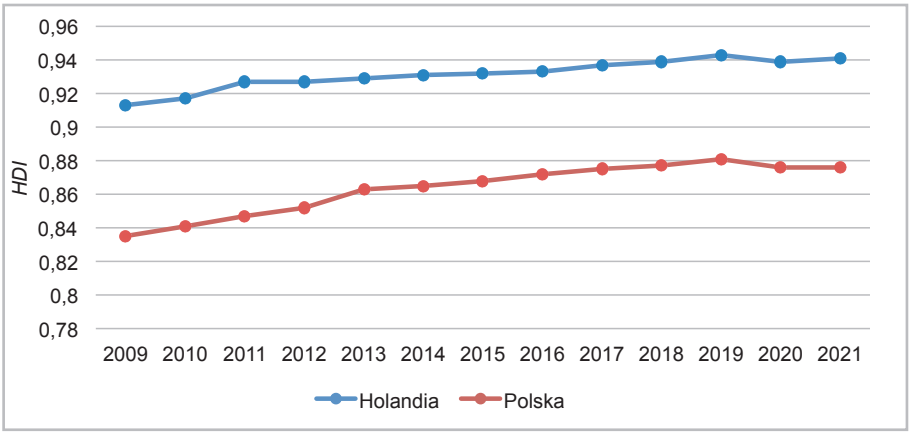
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostattu.

Tabela 2. *Wybrane wskaźniki makroekonomiczne w zakresie rolnictwa w Polsce i Holandii w latach 2009–2021*

Rok		Produkcja rolna								Udział osób zatrudnionych w rolnictwie w zatrudnionych ogółem		
		wartość produkcji rolnej						udział rolnictwa w PKB				
		Holandia	Polska		Holandia	Polska	Holandia	Polska	Holandia	Polska	Holandia	Polska	
		mln EUR		indeks: Holandia = = 100%	mln EUR				%		%		indeks: Holandia = = 100%
					per capita		na 1 osobę zatrudnioną w rolnictwie						
2009		23 263,60	17 460,84	75,06	1,41	0,45	×	×	3,70	5,50	×	×	×
2010		25 474,96	19 749,15	77,52	1,53	0,51	×	×	4,00	5,50	×	×	×
2011		26 020,61	22 741,94	87,40	1,56	0,59	0,32	0,08	4,00	6,00	2,60	12,20	464,71
2012		26 976,35	23 239,00	86,15	1,61	0,60	0,31	0,08	4,10	6,00	2,50	11,80	480,66
2013		28 408,12	23 656,62	83,27	1,69	0,61	0,29	0,07	4,30	6,10	2,30	11,30	480,7
2014		27 265,57	23 096,20	84,71	1,62	0,60	0,30	0,07	4,10	5,70	2,50	10,80	439,95
2015		26 932,92	22 339,61	82,95	1,59	0,58	0,31	0,08	3,90	5,20	2,40	10,90	456,46
2016		27 246,19	22 405,51	82,23	1,60	0,58	0,31	0,07	3,80	5,30	2,20	9,90	442,74
2017		28 936,81	24 760,75	85,57	1,69	0,64	0,30	0,06	3,90	5,30	2,20	9,50	422,91
2018		28 162,24	24 483,36	86,94	1,63	0,64	0,31	0,06	3,60	4,90	2,10	9,00	421,78
2019		29 133,19	25 911,74	88,94	1,68	0,68	0,31	0,05	3,60	4,90	2,10	8,50	414,08
2020		28 235,59	26 405,78	93,52	1,62	0,69	0,32	0,06	3,50	5,00	2,10	8,9	419,23
2021		30 614,24	27 920,01	91,20	1,75	0,73	0,30	0,05	3,60	4,90	1,80	8,10	455,48
Średnia	2009–2011	24 919,72	19 983,98	80,19	1,50	0,52	0,32	0,08	3,90	5,68	2,48	11,77	475,03
	2012–2014	27 550,01	23 330,61	84,68	1,64	0,61	0,30	0,08	4,16	5,93	2,36	10,53	446,40
	2015–2017	27 705,31	23 168,62	83,63	1,63	0,60	0,30	0,07	3,89	5,26	2,14	8,99	419,71
	2018–2021	29 036,32	26 180,22	90,16	1,67	0,68	0,31	0,05	3,59	4,91	1,95	8,48	435,77
Średnioroczne tempo zmian (%)		2,31	3,99	×	1,81	4,06	–0,51	–5,34	–0,33	–1,04	–3,85	–4,04	×

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W skali świata Holandia jest na 10. miejscu pod względem poziomu *HDI*, za Szwajcarią, Norwegią, Islandią, Chinami (Hongkong), Australią, Danią, Szwecją, Irlandią i Niemcami. Polska znajduje się na 34. miejscu (UNDP 2023).



Rysunek 1. *Wskaźnik rozwoju społecznego (*HDI*) w Polsce i Holandii w latach 2009–2021*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNDP 2023.

O rozwoju gospodarczym danego kraju świadczą również poziom, a także zmiany w eksporcie oraz imporcie dóbr i usług, gdyż – jak podkreśla Jaszczyński (2016) – handel zagraniczny traktowany jest jako siła napędowa tego rozwoju. W obydwu badanych krajach poziom eksportu sukcesywnie wzrasta, przy wyższym absolutnym poziomie w Holandii. W 2021 r. holenderski eksport był 2,1 razy wyższy niż polski, wynosząc odpowiednio 710,60 mld EUR i 332,85 mld EUR (tab. 3). Różnica ta była wyraźnie mniejsza niż 13 lat temu, gdyż w 2009 r. był on w Holandii 3,4 razy wyższy. Wynika to z szybszego wzrostu wartości polskiego eksportu, która przez badane 13-lecie wzrosła 2,3 razy, podczas gdy holenderskiego 1,7 razy. Średnioroczne tempo wzrostu wynosiło w Polsce 9,05%, a w Holandii 5,15%. To szybkie tempo spowodowało, że wzrósł udział Polski w eksporcie UE z 2,7% w 2009 r. do 4,5% w 2021 r. W tym samym czasie udział holenderskiego eksportu nie uległ znaczącej zmianie, utrzymując się na poziomie ok. 9%. Zjawiskiem korzystnym z punktu widzenia rozwoju gospodarczego jest wzrost udziału eksportu w PKB. W latach 2009–2018 był on szybszy w Polsce, bo średniorocznie o 3,77% przy 2,43% w Holandii. W dalszym ciągu jednak udział ten jest mniejszy niż w Holandii, choć różnica się zmniejszyła. W 2009 r. udział eksportu w PKB wynosił w Polsce 37,1%, a w Holandii 62,2%, w 2021 r. kształtował się na poziomie 57,9% i 83,1%, czyli różnica była odpowiednio 1,7- i 1,4-krotna. Warto zaznaczyć, że Holandia jest jednym z największych eksporterów na świecie (Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2019). Holendrzy eksportują głównie żywność, maszyny, urządzenia transportowe, paliwa oraz wyroby chemiczne (Portal Promocji Eksportu 2015). Z Polski eksportowane są głównie maszyny i urządzenia mecha-

niczne oraz ich komponenty, tworzywa sztuczne, wyroby stalowe i żeliwne oraz paliwa mineralne (Polska Agencja Inwestycji i Handlu 2019).

Tabela 3. *Poziom i dynamika eksportu dóbr i usług w Polsce i Holandii w latach 2009–2021*

Rok	Eksport dóbr i usług			Udział w eksporcie UE		Udział w PKB	
	Holandia	Polska		Holandia	Polska	Holandia	Polska
	mld EUR		indeks Holandia = = 100%	%			
2009	388,88	117,91	30,38	9,04	2,74	62,24	37,14
2010	446,18	143,96	32,26	9,00	2,90	69,80	40,09
2011	491,04	160,52	32,69	8,96	2,93	75,50	42,57
2012	519,13	170,64	32,87	9,05	2,97	79,50	44,28
2013	527,58	178,57	33,85	9,09	3,08	79,88	45,98
2014	541,13	188,94	34,92	8,97	3,13	80,58	46,49
2015	570,35	203,96	35,76	8,82	3,15	82,66	47,45
2016	563,38	213,51	37,90	8,61	3,26	79,54	50,27
2017	615,55	242,46	39,39	8,76	3,45	83,39	52,06
2018	655,44	263,21	40,16	8,86	3,56	84,68	52,75
2019	671,08	283,27	42,21	8,72	3,68	82,54	53,20
2020	623,41	278,81	44,72	9,98	4,46	78,27	52,99
2021	710,30	332,85	46,84	9,70	4,54	83,07	57,91
Średnioroczne tempo wzrostu (%)	5,15	9,05	×	–0,19	3,13	2,43	3,77

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Podobnie jak w przypadku eksportu, Polska i Holandia (również cała UE) odnotowały wzrost poziomu importu, o średniorocznym tempie zmian niższym w Holandii niż w Polsce. Wynosiło ono odpowiednio 5,13% i 8,26% rocznie (tab. 4). W ciągu 13 lat import dóbr i usług wzrósł odpowiednio 1,8 i 2,6 razy do poziomu 622,74 mld EUR i 313,45 mld EUR. Ostatnie wielkości wyraźnie pokazują, że absolutny poziom importu jest, podobnie jak eksportu, 2-krotnie wyższy w Holandii niż w Polsce. W badanym okresie różnica ta uległa nieznacznemu zmniejszeniu – 2,8 razy w 2009 r. Większy w Holandii jest także udział importu w PKB. W 2021 r. wynosił 72,8%, podczas gdy w Polsce 54,53%. W Polsce udział ten miał znaczniejszą dynamikę wzrostu niż w Holandii. W latach 2009–2021 zwiększał się średniorocznie o 3,03% wobec 2,42-procentowego wzrostu w Holandii. Należy zaznaczyć, iż w przypadku Polski widoczne jest korzystne zjawisko szybszej dynamiki wzrostu eksportu niż importu, co w konsekwencji prowadzi do poprawy salda obrotów.

Tabela 4. *Poziom i dynamika importu w Polsce i Holandii w latach 2009–2021*

Rok	Import dóbr i usług			Udział w eksporcie UE		Udział w PKB	
	Holandia	Polska		Holandia	Polska	Holandia	Polska
	mld EUR		indeks Holandia = = 100%	%			
2009	341,49	120,87	35,40	8,23	2,91	54,65	38,13
2010	394,50	152,47	38,65	8,19	3,16	61,72	42,46
2011	435,54	168,58	38,71	8,20	3,18	66,97	44,71
2012	455,54	173,38	38,06	8,38	3,19	69,77	44,99
2013	460,14	173,98	37,81	8,47	3,20	69,67	44,80
2014	466,57	187,27	40,14	8,29	3,33	69,48	46,08
2015	518,59	195,01	37,60	8,68	3,26	75,16	45,37
2016	491,04	200,78	40,89	8,13	3,33	69,32	47,27
2017	536,16	229,28	42,76	8,24	3,53	72,64	49,23
2018	573,83	253,01	44,09	8,31	3,66	74,14	50,70
2019	591,36	263,55	44,57	8,16	3,64	72,73	49,49
2020	543,20	249,04	45,85	9,43	4,33	68,20	47,33
2021	622,74	313,45	50,33	9,18	4,62	72,80	54,53
Średnioroczne tempo wzrostu (%)	5,13	8,26	×	×	×	2,42	3,03

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Odnotowany wzrost eksportu i importu jest zjawiskiem korzystnym. Oznacza to, że Holandia i Polska są krajami otwartymi na handel z zagranicą, sprzedają swoje produkty na inne rynki, ale także pozyskują dobra i usługi z zewnątrz, poszerzając ich ofertę na rynku wewnętrznym. Niestety pomimo ciągłego rozwoju polskiej gospodarki, rosnącego poziomu życia oraz znaczenia Polski w gospodarce UE gospodarka Polski jest na wyraźnie niższym poziomie niż Holandii. Świadczą o tym nie tylko dane dotyczące PKB czy handlu zagranicznego, ale także wartość *HDI*. Jednocześnie Polska wciąż intensywnie rozwija się gospodarczo, o czym świadczy tempo wzrostu poszczególnych wskaźników ekonomicznych, co stopniowo przybliża ją do gospodarki holenderskiej. Nie można przy tym zapomnieć o punkcie wyjścia tego rozwoju, czyli o początku lat 90., kiedy polska gospodarka uległa załamaniu w wyniku kryzysu gospodarczego. Jak wynika z badań Jabłońskiej (1995), nastąpiło wtedy bardzo duże zmniejszenie PKB oraz obrotów handlu zagranicznego i zwiększył się dystans do gospodarki holenderskiej. W latach 1990–1991 holenderski PKB na 1 mieszkańca był 22-krotnie większy niż w Polsce, poziom eksportu 25-krotnie wyższy, a poziom importu 31-krotnie wyższy.

5. Rynek kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w Polsce i Holandii

5.1. Ujęcie historyczne

W rozwoju produkcji kwiaciarskiej w Polsce po II wojnie światowej należy wyodrębnić okres gospodarki centralnie sterowanej oraz okres gospodarki wolnorynkowej. Ich cezurę stanowi początek lat 90. XX w. W pierwszych 2 dekadach pierwszego okresu rozwój produkcji, szczególnie pod osłonami, przebiegał relatywnie wolno, co wynikało zarówno z niskiego popytu na kwiaty, jak i polityki państwa zmuszającej właścicieli osłon do produkcji warzyw (Jabłońska 1995). W tym okresie powstawały wielkopowierzchniowe państwowe gospodarstwa szklarniowe, nastawione głównie na ich produkcję. W gospodarstwach indywidualnych podjęcie produkcji warzyw na potrzeby rynku krajowego również było warunkiem uzyskania zezwolenia i kredytu na budowę szklarni (Czekalski 2010). Wzrost dobrobytu społeczeństwa wywołał wzrost popytu na rośliny ozdobne (Jabłońska 2007). W efekcie nastąpił wzrost produkcji, której szczyt przypadał na drugą połowę lat 70. i pierwszą lat 80. W 1970 r. powierzchnia szklarni wynosiła ok. 400 ha i wzrosła do 890 ha w 1988 r. Była to produkcja bardzo rozdrobniona, prowadzona w większości przez gospodarstwa indywidualne, których areał w 90% nie przekraczał 1200 m^2. Rola tych gospodarstw stopniowo rosła. W latach 1975–1979 uprawy prywatne zajmowały 58% powierzchni upraw kwiaciarskich, a w latach 1985–1988 już 76% (Jabłońska 1995). Gospodarstwami dużymi były jedynie państwowe ze średnim areałem pod koniec lat 70. nawet 20 ha. Z założenia przeznaczone były do produkcji warzyw, lecz z powodu braku rentowności wkrótce częściowo zastępowano ją produkcją roślin ozdobnych.

Zmiana systemu politycznego w 1989 r., czyli przejście z gospodarki centralnie sterowanej na wolnorynkową, oraz kryzys lat 80. miały istotny wpływ na produkcję roślin ozdobnych. Początek lat 90. to załamanie się produkcji kwiaciarskiej (Jabłońska 1993, Kubiak i in. 1993). W latach 1989–1993 powierzchnia upraw kwiaciarskich pod osłonami zmalała o 29% do poziomu 629 ha (Jabłońska 2004, 2005). Wysokie ceny energii cieplnej, będące wynikiem ich urealnienia, oraz wzrost świadczeń socjalnych dla pracowników doprowadziły do bankructwa dużych państwowych zakładów szklarniowych. Nowe warunki rynkowe zmusiły także część drobnych podmiotów do wyłączenia szklarni z użytku i zmiany profilu produkcji. Jednostki, które przetrwały transformację systemu gospodarczego, zmuszone były szukać oszczędności, bowiem opłacalność produkcji przy zastosowaniu dotychczasowych metod była niższa niż produkcji w Holandii (Czekalski 2010). Dodatkową przyczyną załamania się polskiego kwiaciarstwa było pojawienie się nieobecnego

praktycznie do końca lat 80., znacznego i szybko rosnącego importu roślin ozdobnych (Kubiak i in. 1993, Trębacz 1993). Sytuacja zmieniła się w drugiej połowie lat 90. – opłacalność produkcji kwiaciarskiej ponownie wzrosła. Jak podaje Jabłońska (2001), w latach 1997–1998 wskaźnik opłacalności produkcji m.in. dla róż wzrósł z 142% do 162%, dla anturium z 144% do 157%, a dla cyklamenów doniczkowych z 158% do 165%. Efektem tego był ponowny rozwój produkcji. Jednocześnie w dalszym ciągu w strukturze gospodarstw dominowały jednostki o powierzchni pod osłonami poniżej 250 m^2, które stanowiły w 1996 r. 73% tychże (Jabłońska 1999a). W kolejnych latach to one głównie wypadały z rynku, gdyż dochód z tak małej skali produkcji nie wystarczał na utrzymanie rodziny i akumulację. Sytuacja ta się pogarszała. Według badań Jabłońskiej (2001), by utrzymać rodzinę na przeciętnym poziomie, należało w 2000 r. produkować np. róże na areale ok. 4000 m^2, podczas gdy w 1991 r. na 1125 m^2, a w 1981 r. na 576 m^2. Części producentów udało się zwiększać skalę produkcji i wybudować bardziej nowoczesne szklarnie o powierzchni 0,5–1 ha (Jabłońska 1999a). Według szacunków autorki w 1998 r. areał upraw kwiatów pod osłonami wyniósł 725 ha i był większy o 25 ha niż w 1996 r. Tymczasem według niepublikowanych danych GUS wyniósł w tymże roku 555 ha (Jabłońska 2003). W 2002 r. (4 lat później) według tych danych wyniósł 533 ha, a 1400 ha według Spisu Rolnego 2002 (Jabłońska 2010). Tak więc 3 źródła i 3 wielkości dość istotnie różniące się, przy czym trudno stwierdzić, która z tych wielkości jest prawdziwa. Należy tu zaznaczyć przede wszystkim małą wiarygodność danych GUS, które różnią się w zależności od metody zbierania danych i drogi udostępniania informacji. Powyższa sytuacja występowała także w następnych latach. Na przykład w 2009 r. według niepublikowanych danych GUS było to 999 ha, według publikacji GUS „Wyniki produkcji rolnej…" w 2008 r. i 2009 r. 824 ha i 769 ha, według publikacji GUS „Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów i pogłowie zwierząt gospodarskich …" odpowiednio 1245 ha i 1027 ha, a według Spisu Rolnego 2010 aż 1609 ha (Jabłońska 2010a, Jabłońska i Olewnicki 2013). Niezależnie jednak od źródła informacji niezaprzeczalnym faktem jest systematyczny wzrost produkcji kwiaciarskiej pod osłonami po 1993 r. Potencjał produkcyjny sprzed kryzysu został jednak odbudowany dopiero po 2005 r. W przeliczeniu na 1 mieszkańca areał upraw kwiaciarskich pod osłonami wyniósł 0,24 m^2 w latach 2005–2009 przy 0,18 m^2 w latach 1995–1999 (Jabłońska i Olewnicki 2014). Równocześnie odbudowę potencjału osłon wykorzystano z nawiązką do stworzenia zupełnie nowej jakości z najbardziej nowoczesnymi technikami i technologiami. W całym tym okresie doszło do wzrostu średniej powierzchni upraw w pojedynczym gospodarstwie (co było optymistycznym zjawiskiem), choć przebiegało to stosunkowo wolno. Średni areał wzrósł z ok. 250 m^2 w 1996 r. (Jabłońska 1999a), przez 0,20 ha w 2005 r. (Jabłońska 2006b) do 0,33 ha w 2010 r. (Jabłońska 2012b). W stosunku do 2002 r. zwiększył się w 2010 r. udział gospodarstw kwiaciarskich z powierzchnią pod osłonami powyżej 0,7 ha z 5,1% do 10,3%,

choć w dalszym ciągu większość gospodarstw (70,5%) dysponowała areałem poniżej 0,3 ha (Jabłońska, Gunerka i Olewnicki 2013). W 2002 r. odsetek tych ostatnich wynosił 82,5%.

Początek lat 90. w Polsce był również przełomem w strukturze produkcji. W okresie PRL dominowały uprawy kwiatów ciętych, które pod koniec lat 80. zajmowały ok. 90% całkowitego areału upraw kwiaciarskich (Jabłońska 1995, Jabłońska 2008a, 2008b). Uprawy roślin doniczkowych zajmowały jedynie 10% powierzchni, co było efektem znacząco słabszego zainteresowania nimi konsumentów i niższej opłacalność produkcji. Sytuacja zaczęła ulegać zmianie na początku lat 90. XX w. jako wynik spadku opłacalności produkcji kwiatów ciętych (Kott 1993), przy jednoczesnym wzroście opłacalności produkcji roślin doniczkowych (Gadowska 1993). Nastąpił szybki rozwój tej ostatniej, a sprzyjał mu rosnący popyt (Jabłońska 2007) oraz wprowadzenie do uprawy roślin o krótkim cyklu produkcji, np.: dracen, bluszczy, figowców (Czekalski 2010). Według Jabłońskiej (1995, 2006b, 2007, 2012a) już w 1992 r. uprawy roślin doniczkowych zajmowały ok. 20% areału pod osłonami z produkcją kwiaciarską, w latach 1994–1996 ok. 31%, a w latach 2003–2009 już 36%, z czego prawie połowę produkcji stanowiły rośliny rabatowe i balkonowe. Według Jabłońskiej i Olewnickiego (2016) w Polsce w latach 2003–2005 uprawy roślin doniczkowych zajmowały 163 ha, a w 2013 r. już 500 ha. Jak wskazują Jabłońska i Juszczak (2010), była to produkcja opłacalna, z której dochody od lat były relatywnie wysokie. Najszybciej w tej grupie wzrosła produkcja roślin rabatowych i balkonowych, co wynikało z jednej strony z rosnącego popytu, z drugiej z ich uprawy w programie z jesienną uprawą chryzantem, co umożliwiło wzrost dochodowości gospodarstw małych. W 2008 r. taki program produkcji umożliwiał uzyskanie dochodu wystarczającego na utrzymanie rodziny na przeciętnym poziomie już na powierzchni ok. 1000 m^2 (Jabłońska 2010b). Jeszcze większy i rosnący był udział roślin doniczkowych w wartości rynku kwiaciarskiego. Z badań Jabłońskiej (1999a, 2005) wynika, że w 2002 r. kwiaty cięte stanowiły 61% rynku, a doniczkowe 39%, w 1998 r. odpowiednio 63% i 37%, a w 1995 r. 70% i 30%. Oddzielną, istotną dla polskiego rynku grupę roślin doniczkowych stanowią chryzantemy produkowane na 1 listopada, uprawiane po pomidorach wiosennych lub po wspomnianych roślinach rabatowych. Od wielu lat są one przeznaczane wyłącznie na rynek wewnętrzny z racji niesłabnącej tradycji (i nieustającego popytu) Polaków ozdabiania nimi grobów w dniu Wszystkich Świętych. Areał ich uprawy zwiększył się w latach 1995–2005 z 580 ha do 700 ha, przy równoczesnym ogromnym rozszerzeniu asortymentu odmianowego (Jabłońska 2006b). O bardzo dużym znaczeniu chryzantem doniczkowych świadczy fakt, iż w 2002 r. szacowano wartość ich produkcji na 480 mln PLN, przy 626 mln PLN i 1000 mln PLN wartości roślin doniczkowych i kwiatów ciętych (Jabłońska 2005).

Przez wiele lat istotnym zmianom ulegała także struktura upraw wewnątrz obu grup roślin, szczególnie kwiatów ciętych. W latach 70. XX w. największy

udział w produkcji kwiatów ciętych miał goździk (70%), jednak udział ten drastycznie zmalał do 16% w latach 1990–1992 (Jabłońska 2007), a następnie do 8% w 2001 r. (Jabłońska 2003b). Na znaczeniu zyskiwała przede wszystkim róża z rosnącym udziałem z 8% do 26%. Areał jej uprawy zwiększył się ze 100 ha w 1992 r. do 164 ha w 2005 r. i do 180 ha w 2010 r. (Jabłońska 1995, 2007, 2013). Wśród roślin doniczkowych dominowała chryzantema na 1 listopada, choć jej udział w wielkości produkcji w latach 1999–2005 zmniejszył się z 45% do 41%. Udział roślin doniczkowych o ozdobnych liściach także zmniejszył się z 22% do 21%, wzrósł zaś z 12% do 14% udział roślin doniczkowych o ozdobnych kwiatach oraz z 21% do 25% roślin balkonowych i rabatowych (Jabłońska 2007, Jabłońska 2013). Jak podkreśla Jabłońska (1995), zmiany w strukturze asortymentowej roślin ozdobnych uprawianych pod osłonami po 1989 r. miały ten sam charakter, co w Holandii w latach 70. i 80.

Zmiana systemu gospodarczego miała istotny wpływ na polski import i eksport produktów kwiaciarskich. W okresie gospodarki centralnie planowanej występował właściwie jedynie eksport produktów kwiaciarskich i był na bardzo niskim poziomie, a obroty obejmowały głównie materiał wyjściowy – cebule, nasiona, sadzonki (Jabłońska 1995). Dopiero w latach 80. XX w. odnotowano wyraźny wzrost eksportu sadzonek, będący efektem wzrostu krajowej produkcji z kultur in vitro (Jabłońska 2007). W tym okresie wzrósł również eksport kwiatów ciętych, a jego głównym kierunkiem był ZSRR. W 1988 r. był 17-krotnie wyższy niż w 1982 r. Import kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w całym tym okresie był natomiast sporadyczny (Jabłońska 1995). Przejście na gospodarkę rynkową oraz pogłębiający się kryzys doprowadziły do załamania się eksportu roślin ozdobnych, szczególnie kwiatów ciętych, których w 1991 r. wyeksportowano tylko 13 mln sztuk. Równocześnie od 1990 r. rozpoczął się import roślin ozdobnych, który pochodził głównie z Holandii. W tymże roku do Polski trafiło 4 tony kwiatów ciętych oraz 596 ton roślin doniczkowych (Jabłońska 2007), a w 1996 r. było to już odpowiednio 5,6 tys. ton i 4,8 tys. ton, a w 2001 r. 12,0 tys. ton i 8,3 tys. ton (Jabłońska 2003b). Według Jabłońskiej (2003) w latach 1996–2001 import kwiatów ciętych wzrósł 2,2 razy w ujęciu ilościowym i 2,4 razy w ujęciu wartościowym, a roślin doniczkowych odpowiednio 1,7 i 2,7 razy. W dłuższym okresie (1994–2005) wartość ich importu wzrosła odpowiednio z 3,4 mln USD do 47,8 mln USD (14 razy) oraz z 5,8 mln USD do 27,0 mln USD (4,7 razy), stanowiąc w ostatnim roku 27,6% i 15,8% wartości całego importu produktów kwiaciarskich. Wśród kwiatów ciętych dominującą pozycję zajmowały róże, stanowiące 56% ilości i 68% wartości importu tej grupy. Na drugim miejscu były chryzantemy gałązkowe, których import wzrósł z 1,4 mln sztuk w 1993 r. do 41,9 mln sztuk w 2001 r., czyli 30-krotnie. Import zaopatrywał w tamtym okresie rynek róż w 35%, a chryzantem gałązkowych prawie w 100% (Jabłońska 2000a). O ile jednak chryzantemy pozostawały na polskim rynku, o tyle część róż była reeksportowana. Jak podaje Jabłońska (2003), w latach 1996–1998 reeksport objął ok. 50% róż z importu oferowanych na Warszawskim Rynku Hurtowym, a w 2001–2002

już tylko 20%. Po wejściu Polski do UE import kwiatów ciętych i roślin doniczkowych rósł w dalszym ciągu, osiągając odpowiednio poziom 86,27 mln USD i 56,47 mln USD w 2009 r. (Kowalczyk 2011), a następnie 59,2 mln EUR i 63,3 mln EUR w 2012 r. (Kowalczyk 2014). W latach 2005–2012 szybszy był wzrost importu roślin doniczkowych niż kwiatów ciętych, gdyż wynosił średniorocznie odpowiednio 14,35% i 7,65% w ujęciu ilościowym oraz 14,52% i 6,51% w ujęciu wartościowym (Jabłońska, Olewnicki i Kowalczyk 2015).

Od początku lat 90. rósł także eksport kwiatów ciętych i roślin doniczkowych z Polski, ale był na znacznie niższym absolutnym poziomie niż import. Różnica była 25-krotna, a w przypadku kwiatów ciętych nawet 100-krotna (Jabłońska 2003b). W 1994 r. wyeksportowano kwiaty cięte i rośliny doniczkowe o wartości 0,47 mln USD i 0,57 mln USD, w 1996 r. o wartości 0,53 mln USD i 1,01 mln USD, a w 2005 r. o wartości 5,45 mln USD i 2,78 mln USD (Jabłońska 2000a, 2007). W ujęciu ilościowym eksport kwiatów ciętych w 2005 r. był 8,6 razy, a roślin doniczkowych 2,2 razy wyższy niż w 1996 r. (Jabłońska 2008a), ale – jak podkreśla Jabłońska (2003) – w rzeczywistości poziom eksportu z Polski był wyższy niż przedstawione wielkości, gdyż w okresie transformacji ustrojowej istniała tzw. szara strefa w obrotach i znaczna część eksportu nie była rejestrowana. Wskazywał na to monitoring świadectw fitosanitarnych wydawanych na granicy, według którego w 1996 r. eksport kwiatów ciętych był wyższy od podawanego przez GUS 4 razy, a w 1998 r. 2 razy. Należy tu uwzględnić jeszcze rośliny przewożone przez granicę bez świadectw fitosanitarnych. Po 2005 r. eksport kwiatów ciętych zaczął się obniżać. W latach 2005–2012 jego wielkość malała rocznie o 2,9% (Jabłońska, Olewnicki i Kowalczyk 2015), potem nastąpiła zmiana – eksport rósł rocznie o 6,91%, osiągając 5,88 mln EUR w 2012 r. (Kowalczyk 2014). Wskazywało to na coraz wyższe ceny eksportowe. Z kolei eksport roślin doniczkowych rósł zarówno pod względem ilości, jak i wartości, a średnioroczny wzrost w latach 2005–2012 wynosił odpowiednio 2,92% i 11,44%. Jego wartość w 2012 r. osiągnęła poziom 13,6 mln EUR. Pomimo odnotowanych wartości wskaźników badacze rynku kwiaciarskiego podkreślają w swoich badaniach, że Polska po 1989 r. stała się rosnącym importerem netto obu tych grup roślin ozdobnych (Jabłońska 2000a, Jabłońska, Olewnicki i Kowalczyk 2015). W latach 2005–2012 ujemne saldo obrotów kwiatów ciętych zwiększyło się z –35,8 mln EUR do –53,3 mln EUR, a roślin doniczkowych z –16,8 mln EUR do –49,7 mln EUR. Jak podaje CBI Market Survey (2009), w 2008 r. podstawą w 30% polskiego rynku kwiaciarskiego był import.

Rosnący import po integracji z UE budził wiele obaw wśród uczestników rynku kwiaciarskiego w Polsce, ale – jak wskazuje Jabłońska (2008a) – oficjalne wstąpienie Polski do Wspólnoty w 2004 r. nie ograniczyło produkcji kwiaciarskiej. W następnych 2 latach wzrosła ona o kolejne 8%. Wspomniany już szybki wzrost wolumenu importu w latach 2005–2012 (o 7,7% rocznie), przy równoczesnym spadku eksportu (o 2,9% rocznie), stanowił jednak barierę dla produkcji kwiatów ciętych (Jabłońska i Olewnicki 2016). Rosnący import doprowadził do wzrostu konkurencji na rynku. Choć ceny importowanych kwiatów

na rynku hurtowym były wyższe niż kwiatów z krajowej produkcji, to różnica była niewielka i np. w latach 2012–2014 wynosiła jedynie od kilku do kilkunastu procent (Jabłońska, Olewnicki i Sobczak 2016). Przy średniej marży importowej w tym okresie rzędu 37%, wystarczyło niewielkie jej obniżenie, by ceny się zrównały. Zjawisko to pokazały już wcześniejsze badania z 2010 r. na rynku róż. Te z importu były jedynie o 5% droższe od róż krajowych, co przy marży importera wraz z kosztami w wysokości 46% oraz cenie na aukcji holenderskiej o 43% niższej niż cena róży polskiej produkcji stawiało producenta w sytuacji zagrożenia przegrania konkurencji cenowej (Jabłońska i Lesing 2014). Równocześnie – jak podkreślają Jabłońska i Olewnicki (2016) – pogarszała się relacja cen kwiatów do cen czynników produkcji, co przekładało się na coraz niższą opłacalność produkcji w kraju. Polska produkcja w związku z niską efektywnością i wysoką energochłonnością była i nadal jest droga. Jak wskazuje Jabłońska (1999b, 2000a, 2000b), polscy producenci zużywali ok. 40% więcej opału niż np. holenderscy tylko z powodu gorszych warunków klimatycznych.

Inaczej przedstawia się sytuacja rynku roślin ozdobnych w Holandii, która należy do czołówki producentów ogrodniczych na świecie. Rozwój produkcji kwiaciarskiej w Holandii nastąpił od początku lat 50. XX w. jako remedium na zmniejszające się zasoby ziemi, przy jednoczesnym spadku zatrudnionych w rolnictwie i wzroście płac (Jabłońska 2005). Produkcja roślin ozdobnych, przede wszystkim w szklarniach, pozwalała na wzrost produktywności z jednostki powierzchni i wzrost wydajności pracy. Uprawy kwiaciarskie stopniowo wypierały z obiektów szklarniowych uprawy owoców i warzyw, przy stałym wzroście budownictwa szklarniowego. Jak podaje Jabłońska (1995), całkowita powierzchnia pod osłonami na 1 mieszkańca w Holandii wzrosła w latach 1950––1991 z 3,4 m^2 do 6,7 m^2 (ok. 2 razy), w tym upraw roślin ozdobnych z 0,29 m^2 do 2,48 m^2 (12 razy). Dla porównania w Polsce był to wzrost ok. 6-krotny (z 0,04 m^2 do 0,25 m^2). Udział roślin ozdobnych w areale pod osłonami wzrósł z 8,5% w 1950 r. do 14,6% w 1965 r. (Krusze 1970), a następnie do 53% na początku lat 90. (Jabłońska 1995). Powierzchnia pod osłonami z produkcją kwiaciarską wyniosła w Holandii 5220 ha w 1991 r. (Jabłońska 1995) i rosła przez kolejne 11 lat do poziomu 5922 ha w 2000 r. (Jabłońska 2014). W 2001 r. rozpoczął się powolny spadek tego areału, który do 2011 r. zmniejszył się o 1222 ha do 4700 ha. Był to spadek o 19%, podczas gdy w Polsce areał zwiększył się w tym okresie o 51% (Jabłońska 2016). Jeszcze szybszy był spadek liczby producentów, bo w latach 2003–2008 aż o 33% (Lim, Nabeegh i Qing 2010). Holandia zaczęła wycofywać się z produkcji kwiaciarskiej pod osłonami, przenosząc ją do krajów o korzystniejszych warunkach klimatycznych i tańszej sile roboczej, lokując kapitał głównie w krajach afrykańskich (Jabłońska 2007). W latach 1980–1999 udział osłon w produkcji kwiaciarskiej zmniejszył się z 77% do 69% (Jabłońska 2004) i 65% w latach 2008–2012 (Jabłońska 2014). Częściowo Holandia zaczęła przestawiać produkcję kwiaciarską na sezonową produkcję gruntową. Areał upraw kwiatów w gruncie w Holandii wynosił w 1980 r. 1,2 tys. ha, w 2002 r. wartość ta wzrosła do 2,6 tys. ha (Jabłońska 2007) i do 2011 r. utrzymywała się na stabilnym poziomie (Jabłońska 2014).

Bardzo wyraźnym zmianom ulegała struktura upraw roślin ozdobnych, choć przy stałej przewadze kwiatów ciętych. Należy nadmienić, że znaczenie tych upraw już od lat 80. malało na rzecz produkcji, przy czym do końca lat 90. był to skutek szybszego wzrostu powierzchni upraw tych ostatnich niż upraw kwiatów ciętych, odpowiednio o 5,98% i 2,39% (Jabłońska 1995). Z kolei w pierwszej dekadzie XXI w. powodem tego zjawiska był wzrost powierzchni upraw roślin doniczkowych przy spadkowej tendencji powierzchni upraw kwiatów ciętych – w latach 2003–2008 odnotowano spadek z 3499 ha do 2809 ha, czyli o 20% (Kargbo, Mao i Wang 2010), w dłuższym okresie (2000–2011) był to spadek o 1/3 (–3,97% rocznie), z 3923 ha do 2560 ha (Jabłońska 2014, 2016), a następnie do 2139 ha w 2013 r. (Hanks 2018). Holendrzy zaprzestali produkcji kwiatów ciętych na 1748 ha, czyli na areale większym niż cała powierzchnia kwiaciarska pod osłonami w Polsce w 2013 r. Udział kwiatów ciętych w produkcji kwiaciarskiej pod osłonami zmalał z 82% do 68% w latach 1980–2000 (Jabłońska 2007), a następnie do 56% w 2011 r. (Jabłońska 2014). W tym samym czasie (2000–2011) wzrastał areał upraw roślin doniczkowych, przy czym zwiększył się do 2008 r. z 1456 ha do 1886 ha, by w ostatnich 3 latach zmniejszyć się do 1847 ha. Ten wzrost dotyczył jedynie roślin doniczkowych ozdobnych z kwiatów, których areał upraw zwiększył się rocznie o 2,96%. Areał pod roślinami doniczkowymi ozdobnymi z liści zmniejszył się o 1,72% rocznie, przy czym ich udział w całym areale utrzymywał się na stałym poziomie ok. 10%, doniczkowych ozdobnych z kwiatów zaś zwiększył się do prawie 29%, co daje łącznie ok. 39% (Jabłońska 2014). Dla porównania w 1980 r. wynosił 18% (Jabłońska 1995). W strukturze kwiatów ciętych od lat dominowały róże. W latach 1974–1991 ich udział w powierzchni upraw całej grupy oscylował wokół 23% przy wzroście areału o 35% (Jabłońska 1995). Areał ten rósł do 1999 r. do poziomu 929 ha, a od 2000 r. zaczął obniżać się w coraz szybszym tempie (Jabłońska 2013). O ile w latach 2000–2005 zmniejszył się o 16,3% (z 932 ha do 780 ha), o tyle w kolejnym 5-leciu o 36,0% (do 499 ha). W ciągu 10 lat był to więc łączny spadek aż o 46,5%. Według Vriesa (2010) w pierwszej dekadzie XXI w. holenderska produkcja róż spadła z roku na rok o 100 mln sztuk, choć udział róż w powierzchni upraw utrzymywał się na stałym poziomie (Jabłońska 2007). Zmniejszył się natomiast udział goździków i gerber – w latach 1980–2003 odpowiednio z 4,8% do 1,3% oraz z 7,9% do 7,0%. Zmalał także udział chryzantem, choć w dalszym ciągu był duży – z 21,4% do 20,1%. Jest to drugi czołowy kwiat cięty w holenderskiej produkcji. Niezależnie od powyższych zmian Holandia pozostała pierwszym w UE producentem kwiatów ciętych i drugim (po Niemczech) producentem roślin doniczkowych. Jeżeli zsumuje się produkcję kwiaciarską pod osłonami i w gruncie, to Holandia jest trzecim światowym producentem pod względem powierzchni (po Chinach i Indiach) i drugim pod względem wartości produkcji (Jabłońska 2016). W minionej dekadzie zajmowała ok. 5% światowego areału i wytwarzała 13% światowej produkcji.

W latach 90. XX w. pomimo rosnącej wartości produkcji zarówno kwiatów ciętych, jak i roślin doniczkowych pod szkłem, gospodarstwa holenderskie

osiągały stratę ekonomiczną w tym typie produkcji. Dla producentów roślin doniczkowych w omawianym dziesięcioleciu najgorszy ekonomicznie był 1992 r., kiedy średnia strata gospodarstwa wynosiła 22 100 EUR (Wageningen University and Research – baza danych). W przypadku kwiatów ciętych najgorsza sytuacja ekonomiczna zaistniała w 1995 r., a strata wynosiła 40 800 EUR na 1 gospodarstwo. Produkcja roślin doniczkowych i ciętych przynosiła straty przez większość tego okresu. Przyczyną były rosnące koszty, które przewyższały wartość produkcji. W przypadku roślin doniczkowych tylko w latach 1990 i 1997 produkcja przewyższyła koszty, co pozwoliło na osiągniecie stopy zwrotu odpowiednio na poziomach 101% oraz 104%. Produkcja kwiatów ciętych była w tym okresie mniej opłacalna. Jedynie w 1998 r. producenci osiągnęli zysk ekonomiczny oraz stopę zwrotu na poziomie 101%. To właśnie ta coraz niższa opłacalność produkcji kwiatów ciętych zapoczątkowała wcześniej przedstawione zmiany w holenderskiej produkcji kwiaciarskiej. Dla porównania w tym czasie w Polsce produkcja kwiatów ciętych była opłacalna (Kubiak 1997, Jabłońska 1999b, 2003b). Na przykład w przypadku róż i gerber wskaźnik opłacalności produkcji w latach 1991–1998 wzrósł odpowiednio z 121% do 162% oraz z 116% do 138% (Jabłońska 1999c, 2003b). W 2008 r. wskaźnik ten wyniósł w uprawie róż z doświetlaniem 120,5%, a 117,8% bez doświetlania i ze spoczynkiem zimowym (Gunerka, Jabłońska i Leasing 2015).

Holenderski handel zagraniczny produktami kwiaciarskimi jest wysoko rozwinięty. Od lat Holandia jest największym w UE eksporterem roślin ozdobnych, choć z malejącym udziałem. W latach 1995–2010 zmniejszył się on z 73,6% do 68,5%, przy czym większy był w eksporcie kwiatów ciętych niż roślin doniczkowych, w latach 90. wynosi ok. 80% i 63% (Jabłońska 2004, Jabłońska i in. 2013). Z Holandii pochodziło ok. 2/3 importu UE. Wzrósł natomiast z 11,7% do 13,7% udział Holandii w unijnym imporcie, co spowodowało, że w 2008 r. stała się drugim po Niemczech importerem roślin ozdobnych. Przez holenderskie aukcje przechodziło w minionej dekadzie ponad 60% światowego handlu kwiatami ciętymi i 40% roślinami doniczkowymi (Philips 2016), przy czym handel kwiatami ma charakter globalny, roślinami doniczkowymi zaś kontynentalny (van Horen 2022). Zarówno eksport, jak i import wykazywały systematyczny wzrost, z tym że tempo wzrostu importu było szybsze od eksportu. W latach 1995–2010 wartość importu kwiatów ciętych i doniczkowych wzrosła 1,8 i 2,4 razy, a eksportu 1,5 raza i 1,7 razy (Jabłońska i in. 2013). Holandia jest przede wszystkim czołowym światowym eksporterem kwiatów ciętych (Grote 1999, Koppius, van Heck i Wolters 2004) z udziałem ok. 50% w ich globalnym eksporcie (Xia i in. 2006, van Rijswick 2016, van Horen 2022). W latach 90. XX w. 1 na 5 kwiatów sprzedawanych na świecie był wyprodukowany w Holandii (Maharaj i Dorren 1995), choć już w tym okresie notowano wyraźny spadek jej udziału, np. odnotowany z 64% do 57% w latach 1991–1995 (van Liemt 1999). Gros kwiatów trafiało do krajów UE. W 2005 r. 97% kwiatów na rynku niemieckim pochodziło z Holandii, we Włoszech było to 96%, w Finlandii i Wielkiej Brytanii po 95% (Levelt 2010). Równocześnie rósł holenderski eksport kwiatów ciętych do krajów spoza UE. W latach 1999–2003 aż 4,5-krotnie wzrósł

ich eksport do Rosji – z 2581 ton do 11 189 ton (Jabłońska 2009). Holandia od lat stawała się także rosnącym importerem kwiatów ciętych. W latach 90. trafiało tu 21% kwiatów sprowadzanych przez wszystkie kraje UE, podczas gdy 30% do Niemiec, największego importera (Jabłońska 2004). W 2001 r. udział Holandii w światowym imporcie tej grupy wynosił ok. 11% (Xia i in. 2006). Systematycznie rosło znaczenie importu w stosunku do krajowej produkcji. W latach 2003–2008 przy spadku produkcji o 6,1%, import wzrósł o 15,2% (Lim 2014). W 2008 r. wyprodukowano 7,7 mld sztuk kwiatów ciętych, a sprowadzono 3,7 mld sztuk. Od 1999 r. dominującym dostawcą kwiatów ciętych była Kenia (Stefanowska 2012). W 2005 r. jej udział w holenderskim imporcie wyniósł 36,6% (Levelt 2010). Na drugim miejscu był Ekwador, który w ciągu kilku lat został w 2010 r. zdeklasowany przez Egipt z bardzo szybko zwiększającymi się dostawami (Jabłońska i Olewnicki 2016). Głównym jednak celem tego importu nie było zaopatrzenie rynku wewnętrznego, lecz reeksport (Xia i in. 2006, Jabłońska i in. 2013, Philips 2016). W latach 90. Holandia reeksportowała 70% całego importu przechodzącego przez aukcje (van Liemt 1999).

Należy podkreślić, że obroty handlowe Holandii kwiatami ciętymi to głównie obroty różami. Mimo spadku powierzchni ich upraw eksport w latach 1995–2010 wzrósł o 33,4%, a udział w unijnym eksporcie róż utrzymywał się na poziomie ok. 93% (Jabłońska 2013). W 2010 r. Holendrzy wyeksportowali 2463,6 mln sztuk róż o wartości prawie 700 mln EUR. W 2015 r. wartość ta wyniosła 1 mld USD, co stanowiło 30% całego holenderskiego eksportu kwiatów ciętych (Philips 2016). Od drugiej połowy lat 90. Holandia była także największym importerem róż. W latach 1995–2008 przy 5,2-krotnym wzroście holenderskiego importu róż jego udział w wewnątrzunijnym imporcie wzrósł z 34,1% do 56,1% (Jabłońska 2013), ale zmalał w łącznym imporcie z i spoza UE z 48,9% do 31,2 % w ujęciu ilościowym oraz z 64,4% do 53,1% w ujęciu wartościowym (Jabłońska i Olewnicki 2016). Był to wynik szybko rosnącego importu z krajów Afryki, głównie z Kenii i od początku XXI w. z Etiopii. Udział tych krajów w ujęciu ilościowym wzrósł w latach 1995–2000 odpowiednio z 14,5% do 36,8% i z 0,1% (1999 r.) do 14,3%, a w ujęciu wartościowym z 6,7% do 22,2% i z 0,4% do 8,4%. W 2015 r. holenderski import róż ciętych wyniósł 677 mln USD, z czego 63% pochodziło z Kenii i Etiopii (Philips 2016). Znacznie mniejszy, na poziomie kilku procent, był udział importu róż z Ekwadoru i Kolumbii. W 2018 r. przy imporcie w kwocie 1,1 mld EUR udział Kenii wynosił 39%, Etiopii 17%, Ekwadoru 6,4% i Kolumbii 3,5% (IDH 2018). O rosnącym znaczeniu krajów Afryki w imporcie na kontynent europejski świadczy fakt, iż w 1995 r. 51% importu róż pochodziło z innych krajów UE, a 33% z Afryki, zaś w 2010 r. kraje afrykańskie dostarczały już 63% całego importu róż, a kraje UE tylko 32% (Jabłońska i Olewnicki 2016). Przedstawione zmiany wyraźnie pokazują, że Holandia staje się coraz większym hubem światowego handlu kwiatami przy zmniejszającej się, acz ciągle czołowej, roli jako producenta.

Warto podkreślić, że rozwój sektora kwiaciarskiego w Polsce i Holandii odbywa się na znacząco różnym absolutnym poziomie. Na przełomie wieku Polska posiadała ok. 0,18 m^2 osłon z produkcją roślin ozdobnych na

1 mieszkańca, podczas gdy w Holandii było to ok. 3,5 m^2 (Jabłońska 2000b). W Holandii na początku lat 90. kwiaciarstwo dostarczało ok. 50% (Jabłońska 1995), a w 2012 r. już 2/3 wartości towarowej produkcji ogrodniczej (Gołos 2013). W 1991 r. uprawy kwiaciarskie pod osłonami zajmowały w Holandii 0,26% UR, podczas gdy w Polsce 0,005%. W 2012 r. udział ten w Polsce wzrósł do 0,007% (Jabłońska i Olewnicki 2014). Według powyższych autorów całe kwiaciarstwo zajmowało w Polsce jedynie 0,08% UR i dostarczało ok. 22% wartości towarowej produkcji roślinnej. Holandia posiadała ok. 1/3 całego areału upraw kwiatów ciętych i doniczkowych pod osłonami UE, dostarczając 30,8% wartości unijnej produkcji (Jabłońska i Olewnicki 2016). Udział polskiej produkcji wynosił 0,67%. Wyraźnie niższe w Polsce były plony, słaba była też wydajność pracy, znacznie gorsza była struktura obszarowa gospodarstw kwiaciarskich (Jabłońska 1995). Ta ostatnia cechowała zresztą całe polskie rolnictwo. O ile w Holandii małe gospodarstwa do 5 ha stanowiły jedynie 25% wszystkich, o tyle w Polsce ok. 70% (Bożek 2010). Jak podkreśla Jabłońska (1995), polskie kwiaciarstwo w latach 90. XX w. osiągnęło poziom holenderskiego kwiaciarstwa z połowy lat 50., a organizacja rynku zbytu nie osiągnęła poziomu jego funkcjonowania w Holandii przed I wojną światową.

5.2. Analiza makroekonomiczna sektora

Analiza makroekonomiczna konkurencyjności i poziomu rozwoju sektora roślin ozdobnych w obu badanych krajach obejmuje:

- powierzchnię upraw pod osłonami, liczbę gospodarstw i średni areał upraw na 1 gospodarstwo; łącznie dla roślin ozdobnych ogółem oraz oddzielnie dla kwiatów ciętych i roślin doniczkowych;
- handel zagraniczny roślinami ozdobnymi ogółem oraz oddzielnie kwiatami ciętymi i roślinami doniczkowymi, a także najważniejszymi gatunkami kwiatów ciętych i 3 podgrupami roślin doniczkowych oznaczonych oddzielnymi kodami scalonej nomenklatury (tab. 5); analizowano poziom, dynamikę zmian oraz strukturę eksportu i importu;
- konkurencyjność międzynarodową, do której zbadania zastosowano wybrane wskaźniki międzynarodowej pozycji konkurencyjnej ex-post, tzn. wskaźniki udziału w eksporcie i imporcie UE (MS_k i MP_k), specjalizacji eksportowej (*SI*), pokrycia importu eksportem (*CR*), relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (*XRCA*) i importu (*MRCA*) oraz syntetyczny wskaźnik przewagi komparatywnej (*RTA*); wskaźniki te wyznaczono dla roślin ozdobnych ogółem, grupy kwiatów ciętych i poszczególnych ich gatunków oraz grupy roślin doniczkowych i ich 3 podgrup.

Tabela 5. *Wykaz grup roślin ozdobnych objętych analizami według kodów scalonej nomenklatury (CN) handlu zagranicznego*

Kod CN	Grupa towarowa
0603	Kwiaty cięte i pąki kwiatowe gatunków odpowiednich na bukiety lub do celów zdobniczych, świeże, suszone, barwione, bielone, impregnowane lub w inny sposób przygotowane
0603 11 00	Róże cięte i pąki kwiatowe gatunków odpowiednich na bukiety lub do celów zdobniczych, świeże
0603 12 00	Goździki cięte i pąki kwiatowe gatunków odpowiednich na bukiety lub do celów zdobniczych, świeże
0603 13 00	Orchidee cięte i pąki kwiatowe gatunków odpowiednich na bukiety lub do celów zdobniczych, świeże
0603 14 00	Chryzantemy cięte i pąki kwiatowe gatunków odpowiednich na bukiety lub do celów zdobniczych, świeże
0603 15 00	Liliowate (*Lilium* spp.), cięte i pąki kwiatowe gatunków odpowiednich na bukiety lub do celów zdobniczych, świeże
0603 19 00	Kwiaty cięte i pąki kwiatowe gatunków odpowiednich na bukiety lub do celów zdobniczych, świeże (z wyłączenie róż, goździków, orchidei i chryzantem)
0602 90 70	Ukorzenione sadzonki i młode rośliny, z wyłączeniem kaktusów
0 602 90 91	Rośliny kwiatowe z pąkami lub kwiatami, z wyłączeniem kaktusów
0 602 90 99	Pozostałe rosnące w pomieszczeniach (tzn. doniczkowe ozdobne z liści)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) nr 1101/2014 z dnia 16 października 2014 r. zmieniającego załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej. Dz.U. L 285/1 z 30.10.2015.

5.2.1. POWIERZCHNIA UPRAW I LICZBA GOSPODARSTW

Wielkość areału pod osłonami z uprawą roślin ozdobnych w Polsce dość istotnie różni się w zależności od źródła danych. Według tych publikowanych w rocznikach GUS „Wyniki produkcji roślinnej" powierzchnia ta wynosiła w 2009 r. 769,14 ha, a w 2011 r. 837,94 ha (tab. 6). Z kolei ten sam GUS w publikacji wyników Powszechnego Spisu Rolnego w 2010 r. podał wielkość 1608 ha. Podobnie było po 10 latach. W pierwszej publikacji GUS podał w 2019 r. powierzchnię 746,19 ha i w 2021 r. 599,47 ha, w drugiej zaś według Powszechnego Spisu Rolnego w 2020 r. 1152,46 ha. Taka sama sytuacja zaistniała w 2002 r., kiedy według roczników GUS „Wyniki produkcji roślinnej" powyższa powierzchnia wynosiła 533 ha, a według Powszechnego Spisu Rolnego w 2002 r. 1417 ha (Jabłońska 2010), wtedy jednak GUS bez wyjaśnienia wycofał z dostępności publikację z wynikami spisu rolnego z 2002 r. dotyczącą produkcji roślin ozdobnych, a w roczniku z wynikami produkcji rolnej nie podał żadnej wielkości. W rocznikach GUS z 2010 r. i 2020 r. brak jest tej informacji. Jak wynika z niepublikowanych danych GUS, wielkość ta w 2010 r. wynosiła 999 ha (Jabłońska 2012b). Równocześnie wielkość wynikająca ze spisu rolnego stała się

podstawą szacunków dla ekspertów International Association of Horticultural Producers, gdyż średni areał dla badanego okresu podawany w rocznikach AIPH wynosił 1612,63 ha. Był więc 2,1 razy wyższy (podobnie jak wyniki spisu rolnego) niż podawany w rocznikach GUS (775,14 ha). Na dane AIPH powołują się badacze z innych krajów, np. Hanks (2015). Niestety GUS nie podaje metodyki ustalania ani jednej, ani drugiej wielkości, co wyjaśniłoby tak istotną różnicę. Trudno więc powiedzieć, z których źródeł dane oddają rzeczywistość. Należy dodać, że Jabłońska (1995, 2007, 2010, 2012a, 2012b) od lat podkreśla w swoich publikacjach, że GUS nie do końca jest wiarygodnym źródłem. Powyższe utrudnia analizę wielkości sektora kwiaciarskiego w Polsce.

Niezależnie jednak od źródła danych wyraźnie widoczny jest spadek areału pod osłonami z produkcją kwiatów ciętych i roślin doniczkowych. Według danych z roczników GUS „Wyniki produkcji roślinnej" areał ten w 2021 r. był mniejszy o 238,47 ha niż w 2011 r. (tab. 6), a według wyników powszechnych spisów rolnych z lat 2010 i 2020 o 455,54 ha. W obu jednak przypadkach był to spadek o 28%. Niestety dostępne do 2016 r. dane AIPH nie pokazują żadnego spadku areału upraw.

Niezależnie od tego, które z danych będą przyjęte jako wiarygodne, faktem jest, iż areał upraw kwiaciarskich w Polsce jest na relatywnie niskim poziomie. W Holandii w badanym okresie był on wyższy niż w Polsce średnio 2,55 razy (względem danych AIPH) lub 4,97 razy (względem danych GUS). Z badań Jabłońskiej (2016) wynika, że Holandia w latach 2009–2011 posiadała 33,7% unijnego kwiaciarskiego areału pod osłonami, zaś Polska tylko 6%. Holandia utrzymała tak duży udziału przy wspomnianej już malejącej tendencji powierzchni pod osłonami z uprawami kwiaciarskimi. W latach 2000–2011 obniżyła się o 1222 ha, czyli o 1/5 (Jabłońska 2014), by do 2018 r. zmaleć o dalsze 946,75 ha do poziomu 3273,24 ha (tab. 6). Był to większy spadek niż cały areał tej produkcji w Polsce. Tak więc w Holandii wycofywanie się z uprawy roślin ozdobnych pod osłonami trwało nieprzerwanie od początku XXI w., podczas gdy w Polsce w latach 1998–2012 areał ten wzrastał. Z liczb zamieszczonych w tabeli 6 wynika, że spadek rozpoczął się w 2013 r. i trwa nadal. W Holandii od 2019 r. obserwuje się ponowne zwiększenie kwiaciarskiej powierzchni pod osłonami. W ciągu 3 lat zwiększyła się o 298,70 ha do 3852,99 ha.

Zmniejszenie się powierzchni upraw kwiaciarskich pod osłonami dotyczyło w obu krajach przede wszystkim upraw kwiatów ciętych. W Holandii w latach 2009–2018 był to średnioroczny spadek o 5,35%, czyli o 114,79 ha. W ciągu 10 lat powierzchnia ta zmniejszyła się o 1050,64 ha (tab. 6). Areał upraw roślin doniczkowych zaś zmniejszył się o 1,12% rocznie (o 12,05 ha), dając łączny spadek w całym badanym okresie o 141,30 ha. Nieco większy, bo o 163,10 ha łącznie, był spadek powierzchni upraw roślin rabatowych, choć w ujęciu bezwzględnym wynosił –4,57% rocznie. Interesującym faktem jest, iż notowany po 2018 r. wzrost areału uprawy w największym stopniu dotyczył upraw kwiatów ciętych. Był to wzrost o 342,98 ha, czyli o 10%.

O 11,3% wzrósł areał upraw roślin rabatowych, co równa się 37,73 ha. Niewiele więcej przybyło areału z roślinami doniczkowymi, bo 47,26 ha, ale był to jedynie wzrost o 3,33%. Wśród kwiatów ciętych wzrost dotyczył głównie powierzchni upraw chryzantem (wzrost z 369 ha w 2018 r. do 470 ha w 2021 r.), lilii (wzrost z 114 ha do 191 ha) i grupy „pozostałe gatunki" (wzrost z 567 ha do 755 ha). Areał uprawy róż wyniósł w 2021 r. tylko 174 ha przy 532 ha w 2009 r. (baza danych Uniwersytetu Wageningen). W przypadku Polski, ze względu na ograniczoną dostępność danych, trudno tak dokładnie określić dynamikę zmian w areale upraw tych 3 grup roślin. Według danych AIPH z uprawy kwiatów ciętych wycofano 112 ha, co oznaczało spadek o 13,46%, równocześnie odnotowano zwiększenie o 6,98% areału uprawy roślin doniczkowych. Był on niewielki w porównaniu z wcześniejszymi latami 2003–2013, kiedy to według szacunków Jabłońskiej (2016) wzrósł z 163 ha do 530 ha. Wycofywanie się z produkcji kwiatów ciętych wynikało z przegrywania konkurencji kosztowej z krajami Afryki i Ameryki Środkowej, w których produkcja nie wymaga kosztochłonnych obiektów szklarniowych i ogrzewania oraz dysponuje relatywnie tanią siłą roboczą. Zwraca na to uwagę w wielu publikacjach Jabłońska (2004, 2007, 2008b, 2013), podkreślając równocześnie relatywnie niski koszt jednostkowy ich transportu. Zmiany areału upraw kwiatów ciętych i roślin doniczkowych wskazują na systematyczny wzrost w obu krajach znaczenia produkcji tych ostatnich, a spadek znaczenia tych pierwszych. W Holandii udział kwiatów ciętych pod osłonami zmniejszył się w latach 2008–2018 z 58,12% do 70,08%, udział roślin doniczkowych i rabatowych wzrósł zaś z 41,88% do 49,92%. W Polsce, według danych AIPH, spadek udziału kwiatów ciętych był z 51,74% do 44,58%, a wzrost udziału roślin doniczkowych z 48,28% do 55,42%. Zdaniem Jabłońskiej i Olewnickiego (2011) udział tych ostatnich był mniejszy, gdyż według danych GUS wzrósł w latach 2003–2009 z 17,37% do 23,02%. Z kolei według szacunków Jabłońskiej (2008a, 2008b) udział ten wzrósł w znacznie większym stopniu, bo z 10% w 1980 r. do 37% w 2005 r. Jak podaje Jabłońska (1995), w Holandii powyższe zjawisko rozpoczęło się już w 1980 r., a w Polsce dopiero w 1992 r. W Holandii w 1979 r. kwiaty cięte zajmowały aż 89% powierzchni kwiaciarskiej pod osłonami, dla porównania w Polsce przed 1992 r. 90%.

Niezależnie od typu uprawy szybciej niż areał zmniejszała się liczba gospodarstw kwiaciarskich, co skutkowało wzrostem średniej powierzchni upraw w pojedynczym gospodarstwie. W Holandii w przypadku kwiatów ciętych liczba gospodarstw zmniejszyła się z 1788 w latach 2009–2011 do 932 w latach 2016–2018, a średni areał zwiększył się odpowiednio z 1,42 ha do 1,86 ha (tab. 7). W tym samym okresie liczba gospodarstw z roślinami doniczkowymi zmniejszyła się z 1231 do 739, a średni areał zwiększył się z 1,51 ha do 2,23 ha. Od 2019 r. liczba gospodarstw ponownie zaczęła wzrastać i w 2021 r. było ich odpowiednio 997 i 775, przy wzroście średniego areału do 1,90 ha i 2,31 ha. Jak widać z powyższych wielkości, przeciętne gospodarstwo z uprawą roślin

doniczkowych było większe niż to z uprawą kwiatów ciętych, przy czym różnica ta wzrosła z 6% do 22%. Badania Kubaczyk (2013) i Jabłońskiej (2014) wskazują na ten sam proces w latach 2000–2011, kiedy średni areał pod osłonami z produkcją kwiaciarską w Holandii wzrósł z 0,97 ha do 1,40 ha, ale aż 51% gospodarstw dysponowało areałem 5–10 ha. Niestety dla Polski, z powodu braku szczegółowych statystyk, trudno przeprowadzić tak szczegółową analizę. Jedynie wyniki powszechnych spisów rolnych z lat 2002 i 2010 pozwoliły odnotować także w Polsce wzrost średniego areału gospodarstwa kwiaciarskiego. W tym okresie zwiększeniu areału upraw z 1417 ha do 1608 ha towarzyszył spadek liczby gospodarstw zajmujących się uprawą roślin ozdobnych z 6925 do 4808, tj. o 31% (Głębocki 2014). Oznacza to, że średni areał w 1 gospodarstwie wzrósł z 0,2 ha do 0,33 ha (Jabłońska, Gunerka i Olewnicki 2013), czyli o 65%. Jest to bardzo mała skala produkcji w porównaniu z Holandią, gdzie przeciętne gospodarstwo szklarniowe z uprawą roślin ozdobnych było 4,5-krotnie większe. Niestety w Powszechnym Spisie Rolnym z 2020 r. nie zostały opublikowane dane dotyczące upraw kwiatów pod osłonami w Polsce, co uniemożliwia przeprowadzenie pełnej analizy dla badanego okresu.

Rozdrobnienie gospodarstw w Polsce nie jest tylko domeną sektora kwiaciarskiego, ale też cechuje całe polskie rolnictwo. W 2010 r. średnie gospodarstwo rolne w Holandii dysponowało areałem 26,5 ha (Nosecka, Poczta i Pawlak 2011), a w Polsce 6,8 ha (Komorowska 2014), w tym przeciętne gospodarstwo z uprawą warzyw gruntowych odpowiednio 10,6 ha i 1,29 ha (Gunerka-Marciniak 2019). Różnica wynosiła więc 4- i 8-krotność. Wzrost wielkości przeciętnego gospodarstwa rolnego w Polsce również był bardzo wolny, bo o 21% w latach 2002–2010, o 4% w latach 2010–2017 (Szymańska i Maj 2019) i o 13% w latach 2010–2020 (GUS – Powszechny Spis Rolny 2020), przy czym w większym stopniu wzrosła wielkość gospodarstw sadowniczych i warzywniczych, bo o ponad 50% (Komorowska 2014, Gunerka-Marciniak 2019). Jak zaznacza w swoich badaniach Kisielińska (2018), aż 47,9% polskich gospodarstw rolnych w 2015 r. nie produkowało na sprzedaż lub produkowało mało i miało status gospodarstwa socjalnego, a tylko 52,1% były to gospodarstwa towarowe. O nadaniu gospodarstwu statusu socjalnego decyduje zwykle kryterium dochodowe. Według metodologii FADN próg dochodowy w 2015 r. dla Polski wynosił 4000 EUR. Przyjmuje się, że gospodarstwa uzyskujące wyższe dochody były gospodarstwami towarowymi. Ekonomiści (m.in. Jabłońska 1995, Komorowska 2014, Bieniek-Majka i Guth 2021) zwracają uwagę, że to ogromne rozdrobnienie gospodarstw jest dużym problemem Polski, gdyż małe gospodarstwa mają niewielkie szanse rozwoju, podnoszenia efektywności produkcji oraz poprawy swojej konkurencyjności, a tym samym konkurencyjności polskiego rolnictwa.

Tabela 6. *Powierzchnia upraw kwiaciarskich pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2021*

Rok	Polska							Holandia				
	powierzchnia (ha)				indeks 2009 = = 100%	powierzchnia (ha)	indeks 2009 = = 100%	powierzchnia (ha)				indeks 2009 = = 100%
	cięte	doniczkowe	rabatowe	razem		razem		cięte	doniczkowe	rabatowe	razem	
	AIPH					GUS		Wageningen				
2009	·	·	·	1602,00	100,00	769,14	100,00	2690,00	1463,52	474,76	4628,28	100,00
2010	832,00	716,00	60,00	1608,00	100,37	·	×	2442,00	1382,59	430,02	4254,61	90,78
2011	·	·	·	1616,00	100,87	837,94	108,95	2428,50	1365,34	426,15	4219,99	99,45
2012	·	·	·	1616,00	100,87	865,02	112,47	2307,79	1351,44	447,46	4106,69	95,03
2013	840,00	716,00	60,00	1616,00	100,87	812,71	105,66	2138,55	1304,08	445,36	3887,99	92,67
2014	832,00	716,00	60,00	1613,00	100,69	696,94	90,61	2042,14	1292,08	406,05	3740,27	95,49
2015	·	·	·	1615,00	100,81	753,43	97,96	1877,27	1333,92	368,61	3579,80	91,93
2016	720,00	766,00	62,00	1615,00	100,81	755,03	98,17	1859,41	1327,29	331,81	3518,51	99,05
2017	·	·	·	·	·	743,05	96,61	1691,90	1316,58	311,99	3320,47	90,99
2018	·	·	·	·	·	743,01	96,60	1639,36	1322,22	311,66	3273,24	96,89
2019	·	·	·	·	·	746,19	97,02	1802,76	1417,94	333,59	3554,29	96,89
2020	·	·	·	·	·	1152,46	149,84	1895,96	1414,92	371,52	3682,40	96,89
2021	·	·	·	·	·	599,47	77,94	1982,34	1465,20	371,32	3818,86	96,89
Średnia	×	×	×	×	×	789,53	×	2111,69	1345,91	395,39	3852,99	×
Średnioroczne tempo zmian (%)	×	×	×	×	×	–2,06	×	–2,51	0,01	–2,03	–1,59	×

Źródło: Opracowanie własne na podstawie International Association of Horticultural Producers (AIPH), International Statistics Flower and Plant, Roczniki GUS „Wyniki produkcji roślinnej", baza danych Uniwersytetu Wageningen.

Tabela 7. *Powierzchnia oraz liczba gospodarstw rolnych z uprawą roślin ozdobnych pod osłonami w latach 2009–2021*

Okres	Holandia						Polska			
	kwiaty cięte			kwiaty doniczkowe*			kwiaty i rośliny ozdobne			
	liczba gospodarstw	powierzchnia		liczba gospodarstw	powierzchnia		liczba gospodarstw	powierzchnia		
		ogółem	na 1 gospodarstwo		ogółem	na 1 gospodarstwo		ogółem	na 1 gospodarstwo
2009–2011	1788	2520,18	1,42	1 231	1847,46	1,51	4808**	1608**	0,33
2012–2015	1268	2091,44	1,65	946	1737,25	1,84	–	–	–
2016–2018	932	1730,22	1,86	739	1640,52	2,23	–	–	–
2019–2021	997	1893,69	1,90	775	1791,50	2,31	–	–	–

**doniczkowe pokojowe i rabatowe; **dane z 2010 r. – GUS Powszechny Spis Rolny 2010*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS-u (Powszechny Spis Rolny 2010), baza danych Uniwersytetu Wageningen.

5.2.2. HANDEL ZAGRANICZNY PRODUKTAMI KWIACIARSKIMI

WIELKOŚĆ I STRUKTURA OBROTÓW HANDLU ZAGRANICZNEGO

Zarówno w Polsce, jak i w Holandii od lat notowano wzrost obrotów handlu zagranicznego roślinami ozdobnymi, o większej dynamice w tym pierwszym z wymienionych krajów. Wartość eksportu i importu w latach 2009–2021 zwiększyła się w Polsce średniorocznie o 6,98% i 8,00%, a w Holandii o 5,22% i 6,40% (tab. 8). Jednocześnie w obu krajach wzrost importu był szybszy niż eksportu. Wyjątkiem był import roślin doniczkowych do Polski, który rósł wolniej (o 8,76% rocznie) niż ich eksport (o 11,54%), przy czym dynamika obu zjawisk była większa niż w przypadku kwiatów ciętych, których import rósł rocznie o 7,35%, a eksport o 3,65%. Jest to sytuacja odmienna niż w poprzednich latach. W okresie 1996–2000 w Polsce wzrost obrotów kwiatami ciętymi był szybszy niż doniczkowymi, przy szybszym wzroście eksportu niż importu na rynku tych pierwszych (rocznie odpowiednio o 24,64% i 18,07%) i importu niż eksportu na rynku tych drugich (rocznie odpowiednio o 15,42% i 12,02%), (Kowalczyk 2011). Jeśli chodzi o Holandię, to w badanym okresie szybszy wzrost obrotów roślinami doniczkowymi (średniorocznie o 6,87%) niż kwiatami ciętymi (o 6,19%) notowano jedynie w imporcie, w eksporcie zaś szybciej rosły obroty kwiatami ciętymi (o 5,40%) niż roślinami doniczkowymi (o 4,88%). Należy dodać, że te różnice w tempie wzrostu między importem i eksportem oraz między grupami roślin są mniejsze niż w Polsce.

Przy powyższej długookresowej dynamice obrotów należy zwrócić uwagę na ostatnie 2 lata badanego okresu, a szczególnie na 2020 r., w którym świat mierzył się

Tabela 8. *Eksport i import roślin ozdobnych w Polsce i Holandii w latach 2009–2021 (średnie 3-letni)*

Okres	mln EUR							indeks: Holandia = 100%		
	Holandia			Polska						
	razem	doniczkowe	cięte	razem	doniczkowe	cięte	razem	doniczkowe	cięte
Eksport										
2009–2011	4 339,93	1 482,91	2 857,01	25,15	10,15	15,00	0,58	0,68	0,53
2012–2015	4 504,77	1 485,14	3 019,62	30,58	14,90	15,67	0,68	1,00	0,52
2016–2018	5 721,69	1 924,58	3 797,11	45,80	19,19	26,62	0,80	1,00	0,70
2019–2021	6 543,35	2 235,67	4 307,68	62,05	27,52	34,54	0,95	1,23	0,80
Średnioroczne tempo zmian (%)	5,22	4,88	5,40	6,98	11,54	3,65	×	×	×
Import									
2009–2011	807,27	244,37	562,9	131,25	56,28	74,97	16,26	23,03	13,32
2012–2015	1 018,15	282,7	735,45	149,24	67,64	81,59	14,66	23,93	11,09
2016–2018	1 457,24	433,13	1 024,10	211,81	90,57	121,24	14,54	20,91	11,84
2019–2021	1 576,49	497,35	1 079,14	277,51	123,12	154,39	17,60	24,76	14,31
Średnioroczne tempo zmian (%)	6,40	6,87	6,19	8,00	8,76	7,35	×	×	×

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

z pandemią COVID-19. Wprowadzane już od stycznia drastyczne restrykcje w stosunku do ludności spowodowały z jednej strony znaczne ograniczenie aktywności w codziennym życiu społeczeństw i ogólny spadek popytu oraz z drugiej strony przerwanie łańcuchów dostaw. Miało to istotny wpływ na rynek, w tym także rynek roślin ozdobnych. Nastąpiło wyhamowanie, a nawet spadek obrotów w handlu zagranicznym, głównie kwiatami ciętymi. W Holandii zmiany te w wielkościach względnych były relatywnie niewielkie w porównaniu z Polską, ale bardziej wyraźne w wielkościach absolutnych. W stosunku do 2019 r. eksport kwiatów ciętych w 2020 r. obniżył się w Holandii o 4,08% (o 165,35 mln EUR), a import wzrósł o 1,46% (o 14,99 mln EUR), podczas gdy w Polsce w obu przypadkach obroty obniżyły się i to znacznie, bo odpowiednio o 17,68% i 17,56% (o 7,56 mln i 28,79 mln EUR). Jeśli chodzi o rośliny doniczkowe, to niewielki spadek, o 1,57%, notowano jedynie w imporcie do Holandii. Holenderski eksport doniczkowych wzrósł o 3,48% (71,40 mln EUR).

W Polsce zarówno eksport, jak i import roślin doniczkowych w 2020 r. były wyższe niż w 2019 r., odpowiednio o 18,80% i 14,72% (o 4,51 mln i 14,93 mln EUR). Niestety w 2021 r. sytuacja w polskim eksporcie kwiaciarskim wyraźnie się pogorszyła, gdyż eksport roślin doniczkowych wzrósł tylko o 5,5% (o 1,57 mln EUR), kwiatów ciętych zaś ponownie zmniejszył się i to aż o 27,05% (9,52 mln EUR). Wzrósł natomiast import – odpowiednio o 30,52% i 20,86% (o 35,48 mln i 28,24 mln EUR) – do poziomu sprzed pandemii. Z kolei w Holandii odnotowano znaczne ożywienie w całej wymianie. W stosunku do 2020 r. eksport roślin doniczkowych i kwiatów ciętych wzrósł o 19,00% i 28,10% (o 403,74 mln i 1092,63 mln EUR), a import o 16,29% i 11,20% (o 76,45 mln i 117,05 mln EUR), przekraczając w każdym przypadku wielkości z 2019 r.

Jak widać, powyższe zmiany odbywają się przy bardzo wyraźnej różnicy między badanymi krajami w poziomie obrotów. Holenderski eksport kwiatów ciętych i doniczkowych w całym badanym okresie był średnio aż 154 i 99 razy wyższy od polskiego, a import 7,9 i 4,3 razy. O ile jednak w przypadku roślin doniczkowych różnica ta w badanym okresie zmniejszyła się z 176-krotności do 84-krotności w eksporcie i z 4,4-krotności do 3,6-krotności w imporcie, o tyle w przypadku kwiatów ciętych zmniejszyła się tylko w imporcie, z 8,1-krotności do 7,1-krotności. W eksporcie kwiatów ciętych różnica w poziomie obrotów wzrosła z 159-krotności do aż 194-krotności, co było efektem gwałtownego jego spadku w Polsce w ostatnich 3 latach (od 42,75 mln do 25,67 mln EUR). Można więc powiedzieć, że sytuacja Polski na europejskim rynku tej grupy kwiatów się pogorszyła. Trzeba tu podkreślić, iż Holandia powszechnie znana jest jako największy eksporter roślin ozdobnych. Według van Liemt (1999) holenderski eksport w połowie lat 90. ubiegłego wieku stanowił 57% światowego eksportu. W latach 1999–2000 stanowił 68,5% eksportu UE (Bieńkowska 2012). Jak wykazała Stefanowska (2012), Holandia była również liczącym się importerem tego asortymentu, zajmując w latach 2009–2010 drugie miejsce w UE, choć z udziałem tylko 14%. Jabłońska i in. (2013) podkreślają, że celem wzrostu importu przez Holendrów jest ich reeksport, a Holandia przekształca się w coraz większe centrum dystrybucyjne na unijnym, a nawet światowym rynku kwiaciarskim. Już w 1995 r. reeksportowała 70% całego importu przechodzącego przez aukcje (van Liemt 1999).

Jak wynika z danych zamieszczonych w tabeli 9, Polska w przeciwieństwie do Holandii więcej importuje niż eksportuje. W całym badanym okresie saldo obrotów w Polsce przyjmowało wartości ujemne i się pogarszało. W przypadku kwiatów ciętych wzrosło z –59,9717 mln do –119,85 mln EUR, a roślin doniczkowych z –46,13 mln do –95,60 mln EUR. O ile jednak import roślin doniczkowych w 2009 r. był wyższy od eksportu 6,8 razy, o tyle w 2021 r. 5 razy, a kwiatów ciętych odpowiednio 4,2 razy i 6,4 razy.

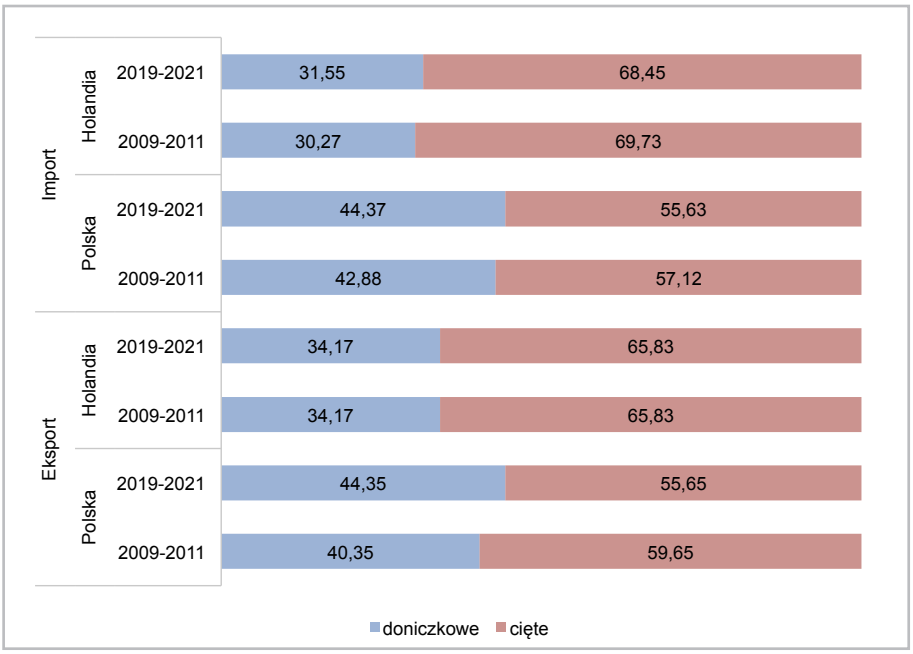
Tabela 9. *Saldo obrotów polskiego i holenderskiego handlu zagranicznego roślin ozdobnych w latach 2009–2021*

Okres	Saldo obrotów					
	Holandia			Polska		
	mln EUR					
	razem	doniczkowe	cięte	razem	doniczkowe	cięte
2009–2011	3532,66	1238,54	2294,12	–106,10	–46,13	–59,97
2012–2015	3486,61	1202,44	2284,17	–118,66	–52,74	–65,92
2016–2018	4264,46	1491,45	2773,01	–166,01	–71,38	–94,62
2019–2021	4966,86	1738,32	3228,54	–215,45	–95,60	–119,85

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Pogarszanie się salda obrotów było widoczne już we wcześniejszych latach. Według Jabłońskiej, Olewnickiego i Kowalczyk (2012) w latach 1996–2009 ujemne saldo obrotów w Polsce wzrosło 6-krotnie w przypadku kwiatów ciętych i 4,6-krotnie w przypadku roślin doniczkowych, ale wyraźnie zmniejszała się również różnica między importem a eksportem. Jak wykazali Jabłońska i Olewnicki (2013), w latach 1996–1999 import kwiatów ciętych był wyższy od eksportu aż 23,9 razy, a w latach 2005–2009 już tylko 8,8 razy. Tak więc wcześniejsze badania i aktualne, zamieszczone w niniejszej pracy wskazują, iż Polska staje się rosnącym importerem netto kwiatów ciętych i roślin doniczkowych. W Holandii sytuacja jest odwrotna. Tu przeważa eksport, a dodatnie saldo wykazywało wzrost w badanym okresie z 2084,95 mln EUR do 3818,81 mln EUR w handlu kwiatami ciętymi i z 1182,11 mln EUR do 1982,8 mln EUR w handlu roślinami doniczkowymi. Dochodzi do zwiększenia dodatniego salda pomimo szybszego wzrostu importu niż eksportu.

W latach 2009–2021 względnie stabilna była struktura handlu zagranicznego na poziomie grup roślin ozdobnych. W obu krajach, zarówno w eksporcie, jak i imporcie przeważały kwiaty cięte. Zjawisko to w większym stopniu dotyczyło Holandii, w której udział tej grupy towarów oscylował wokół 66% w eksporcie i 69% w imporcie, a roślin doniczkowych ok. 34% i 30% (rys. 2). W Polsce znaczenie kwiatów ciętych było nieco mniejsze. W ostatnim podokresie stanowiły niecałe 56% wartości eksportu i importu całej grupy, a rośliny doniczkowe 44%. Te ostatnie odgrywały więc w polskim handlu zagranicznym większą rolę niż w holenderskim. Dzięki porównaniu z wynikami wcześniejszymi wykazano, że znaczenie roślin doniczkowych w polskim eksporcie słabnie. W latach 2005–2012 ich udział w eksporcie obu grup wynosił 57% (Jabłońska, Olewnicki i Kowalczyk 2015), a 55,7% w latach 1996–1999 (Kowalczyk 2011). Jest to inny kierunek zmian niż w wymianie handlowej całej UE, gdyż – jak wykazała Jabłońska i in. (2013) – w latach 1995–2010 udział roślin doniczkowych w unijnym eksporcie wzrósł z 59,0% do 66,1%, a w imporcie z 52,5% do 60,2%.



Rysunek 2. *Struktura handlu zagranicznego produktami kwiaciarskimi w Polsce i Holandii w latach 2009–2021 (w ujęciu wartościowym)*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Czołowym gatunkiem w handlu zagranicznym kwiatami ciętymi w obydwu badanych krajach jest róża. Jej udział w eksporcie tej grupy roślin zwiększał się do końca drugiej dekady XXI w., kiedy wyniósł 37,85% w Polsce i 33,58% w Holandii (tab. 10). W latach 2019–2021 obniżył się do ok. 30% w każdym z nich, co w Polsce było efektem 2,2-krotnego spadku eksportu róż w ciągu ostatnich 3 lat, w Holandii zaś szybszego w tym okresie wzrostu eksportu „innych" gatunków, bo o 26% przy wzroście eksportu róż o 15%. Dużo większe znaczenie mają róże w imporcie kwiatów ciętych. Ich udział w tymże był w Polsce w badanym okresie na poziomie 49–51%, w Holandii zaś zwiększył się z 63,5% w latach 2009–2011 do 68,73% w latach 2016–2018, by zmniejszyć się do 62,29% w ostatnim podokresie 2019–2021. W Polsce jednak wartość importu w ostatnim podokresie zmniejszyła się o prawie 22%, w Holandii zaś zwiększyła o 15% (przy wzroście importu grupy „inne" o 24%). Jak wykazała Jabłońska (2013), Holandia od lat jest czołowym importerem róż w UE, w coraz większym stopniu przeznaczanych na reeksport, na co wskazuje szybszy wzrost ich eksportu (rocznie o 5,17%) niż importu (o 4,82%). Jej udział w całym unijnym imporcie zwiększył się w latach 1999–2010 z 46,5% do 56,1%. Udział Polski w 2010 r. wyniósł 1,6%. Biorąc pod uwagę ostatnie lata oraz badania Jabłońskiej i Lesinga (2014), z których wynika, że cena róż na aukcji FloraHolland była o 43% niższa niż cena hurtowa polskich róż i tylko o 5% wyższa na polskim rynku hurtowym, należy przewidywać, iż import róż w coraz większym stopniu będzie podstawą działalności producen-

Tabela 10. *Struktura asortymentowa importu i eksportu kwiatów ciętych w Polsce i Holandii w latach 2009–2021*

Okres		Polska						Holandia					
		róże	goździki	storczyki	chryzantemy	lilie	inne	róże	goździki	storczyki	chryzantemy	lilie	inne
Eksport (%)													
2009–2011		24,29	0,27	2,32	34,95		38,16	29,21	2,80	2,51	11,68	–	53,79
2012–2015		23,60	2,07	1,33	14,85	1,33	56,82	31,43	3,09	2,15	11,04	8,03	44,26
2016–2018		37,85	2,02	0,66	12,68	1,69	45,09	33,58	3,10	2,08	9,22	3,67	48,36
2019–2021		30,18	4,07	0,68	18,08	2,22	44,76	30,72	3,32	1,66	9,97	3,71	50,63
Import (%)													
2009–2011		48,68	4,27	4,02	14,76	–	28,28	63,50	8,00	1,19	0,10	–	27,20
2012–2015		51,05	9,01	2,25	11,92	0,49	25,26	67,20	8,12	0,80	0,11	3,25	20,53
2016–2018		49,86	13,60	0,97	10,48	0,57	24,51	68,73	9,00	0,38	0,26	0,62	21,01
2019–2021		51,13	18,09	0,55	8,09	0,63	21,52	62,29	11,00	0,55	0,55	0,05	25,57
Średnioroczne tempo zmian (%)	eksport	11,14	52,97	–1,63	2,89	43,26	6,17	5,17	7,19	0,42	4,03	–7,86	4,76
	import	5,87	21,46	–11,36	1,09	13,26	7,13	4,82	9,20	–2,55	21,61	–27,33	5,81

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

tów. W 2011 r. wartość importu róż do Polski była 8-krotnie większa niż wartość eksportu. Dla porównania w Holandii to wartość eksportu była większa, ponad 2-krotnie.

Drugim liczącym się kwiatem ciętym w polskim handlu zagranicznym jest chryzantema, choć jej znaczenie maleje. Jej udział w eksporcie kwiatów ciętych zmniejszył się z 34,95% w latach 2009–2011, kiedy zajmowały one pierwsze miejsce, do 12,68% w latach 2016–2018, by następnie nieznacznie zwiększyć się do 18,08% w latach 2019–2021. W imporcie udział zmniejszył się z 14,76% do 8,09%. O ile do spadku znaczenia w imporcie doszło już w latach 1996–2011,

kiedy według Jabłońskiej i Olewnickiego (2013) udział chryzantem zmniejszył się z 20,94% do 17,29%, o tyle udział w eksporcie w tamtym okresie rósł, z ok. 8% do prawie 30%. Niezależnie jednak od kierunku zmian chryzantemy plasują się na drugim miejscu w eksporcie kwiatów ciętych w całym badanym okresie, natomiast w imporcie w połowie drugiej dekady przesunęły się na trzecie miejsce przy stabilnym poziomie wartości importu. Na drugim miejscu w imporcie znalazły się goździki z rosnącym udziałem z 4,27% (2009–2011) do 18,09% (2019–2021), co było efektem bardzo szybkiego wzrostu ich importu (rocznie o 21,46%). Szybko rósł także eksport goździków, bo średniorocznie o 52,97%, ale w dalszym ciągu jest na niewielkim poziomie. W ostatnim 3-leciu wyeksportowano ich za średnią kwotę 1,12 mln EUR, co stanowiło jedynie 4,07% całego eksportu kwiatów ciętych. W porównaniu do goździków wzrost eksportu i importu chryzantem był na niskim poziomie, bo odpowiednio o 2,89% i 1,09% średniorocznie. O ile jednak na rynku chryzantem eksport w ostatnich latach stanowił ok. 1/2 importu, to na rynku goździków jedynie ok. 4%.

Chryzantemy i goździki to gatunki liczące się również w handlu zagranicznym Holandii, przy czym pierwsze są na drugim miejscu w eksporcie, drugie zaś w imporcie. O ile jednak udział chryzantem w eksporcie zmniejszył się między skrajnymi podokresami z 11,68% do 9,97%, o tyle udział goździków w imporcie zwiększył się z 8,00% do 11,00%, przy średniorocznej dynamice wzrostu obrotów odpowiednio o 4,03% i 9,20%. Znikomy jest natomiast udział chryzantem w imporcie kwiatów ciętych, choć zwiększył się z 0,10% do 0,55%. Wzrósł też udział goździków w eksporcie, ale w całym okresie był rzędu ok. 3%. Oczywiście w obu przypadkach Holendrzy więcej eksportują niż importują. W ujęciu wartościowym różnica ta była w przypadku goździków 1,3-krotna, a w przypadku chryzantem aż 74-krotna. Niewielkie znaczenie, choć większe w eksporcie niż w imporcie, mają w obu krajach lilie i storczyki. Biorąc pod uwagę handel zagraniczny pozostałych gatunków kwiatów ciętych ujętych w grupę tzw. inne lub pozostałe w obu krajach notowano wzrost eksportu i importu, przy czym w przypadku importu był nieznacznie wyższy. W Polsce średni roczny wzrost w badanym okresie wynosił dla eksportu 6,17% i dla importu 7,13%, w Holandii zaś odpowiednio 4,76% i 5,81%. Większe znaczenie, z udziałem rzędu 38–56% w Polsce i 44–53% w Holandii, ma jednak ta grupa kwiatów w eksporcie. W imporcie udział ten w Polsce zmniejszył się z 28,28% do 21,52%, a w Holandii wahał się między 20,53% a 27,20%.

Powyższa analiza wskazuje na podobną w obu krajach strukturę asortymentową eksportu i importu kwiatów ciętych, ale przy znacznie wyższym ich absolutnym poziomie w Holandii. Na przykład w ostatnich 3 latach badanego okresu wartość róż sprowadzonych do Holandii była 8 razy większa niż sprowadzonych do Polski przy wartościach 597,07 mln EUR i 72,82 mln EUR, a wyeksportowanych aż 145 razy większa, wynosząc odpowiednio 1229,73 mln EUR i 8,83 mln EUR. Według Jabłońskiej (2013) w latach 1999–2010 Holandia eksportowała 93% całego eksportu róż w EU, a Polska 0,2%.

Jeśli chodzi o strukturę asortymentową handlu roślinami doniczkowymi, to wyraźna jest różnica między Polską a Holandią. W polskim eksporcie największe znaczenie mają młode rośliny i sadzonki, choć ich udział w eksporcie całej grupy się zmniejszył. Przy średniorocznym wzroście samego eksportu o 9,65% udział ten w latach 2009–2018 zmniejszył się z 54,66% do 38,00%, a następnie zwiększył do 47,93% w ostatnim podokresie (tab. 11), z kolei w latach 2005–2009 wynosił średnio aż 69,23% (Jabłońska i Olewnicki 2013). Jednocześnie rosło znaczenie roślin doniczkowych ozdobnych z kwiatów, z udziałem rosnącym w latach 2009–2021 z 16,66% do 28,55%. Był to skutek 17,7% dynamiki rocznego wzrostu ich eksportu. Eksport roślin doniczkowych ozdobnych z liści rósł wolniej, bo o 10,71% rocznie, a jego udział w łącznym eksporcie grupy doniczkowych wahał się między 18,8% i 32,72%, bez wyraźnej tendencji zmian. Były więc lata o przewadze eksportu tych ozdobnych z liści nad ozdobnymi z kwiatów, ale w coraz mniejszym stopniu. Zjawisko osłabienia w eksporcie roli roślin doniczkowych ozdobnych z liści na rzecz ozdobnych z kwiatów było widoczne w Polsce już we wcześniejszych latach. Jak wykazała Jabłońska (1999a), w latach 1993–1998, przyjmując łączny eksport obu grup za 100%, udział pierwszej zmalał z 66,58% do 56,87%, a drugiej wzrósł z 33,41% do 43,13%. W ostatnim badanym 3-leciu wartość eksportu obu grup była właściwie na tym samym poziomie, bo wynosiła odpowiednio 7,86 mln EUR i 6,47 mln EUR. Na zbliżonym do siebie poziomie była również wartość eksportu doniczkowych ozdobnych z kwiatów i liści w Holandii. Wynosiła 997,15 mln EUR i 1038,99 mln EUR, co stanowiło 44,60% i 46,47% eksportu całej grupy. Wykazywała także podobną dynamikę wzrostu w badanym 13-leciu, bo odpowiednio 3,86% i 3,28% średniorocznie. Na znacznie niższym poziomie jest w Holandii eksport młodych roślin i sadzonek, bo 199,53 mln EUR, ale i tak jest 14 razy wyższy niż w Polsce. Eksport doniczkowych ozdobnych z kwiatów jest wyższy w Holandii 127 razy, a ozdobnych z liści aż 161 razy.

Większą rolę młode rośliny i sadzonki odgrywają w holenderskim imporcie. Ich udział w imporcie roślin doniczkowych wynosił 38,66% w pierwszym i 36,60% w ostatnim badanym 3-leciu, przy dynamice wzrostu wartości importu 5,92%. Dominującą jednak rolę odgrywają rośliny doniczkowe ozdobne z liści, ze średnim udziałem w latach 2019–2021 na poziomie 53,54%. Ich import wzrastał średniorocznie o 6,61%. Znacznie szybciej, bo o 12,43%, rósł import roślin doniczkowych ozdobnych z kwiatów, ale ich udział był najmniejszy w całej grupie i wzrósł tylko z 7,06% w latach 2009–2011 do 9,85% w latach 2016–2021. Odwrotnie jest w Polsce. W imporcie dominują rośliny doniczkowe ozdobne z kwiatów, choć po notowanym w latach 2009–2018 wzroście udziału w imporcie całej grupy z 54,86% do 63,49%, w ostatnim 3-leciu zmniejszył się on do 47,21%. Stopniowo wzrasta znaczenie roślin doniczkowych ozdobnych z liści, których import rósł w badanym okresie o 12,47% rocznie przy 7,14% wzroście importu ozdobnych z kwiatów. W latach 2009–2021 wartość importu obu grup była na podobnym poziomie, wynosząc średnio odpowiednio 52,03 mln EUR i 58,13 mln EUR. Najmniejsze znaczenie z malejącym w badanym okresie udziałem z 14,43%

do 10,53% mają w polskim imporcie młode rośliny i sadzonki, choć import ten nieznacznie wzrastał (o 3,08% rocznie). Biorąc pod uwagę wielkości absolutne, znacznie mniejsza jest różnica w imporcie poszczególnych grup roślin doniczkowych między Polską i Holandią niż w przypadku eksportu. Holenderski import młodych roślin i sadzonek był wyższy w ostatnim 3-leciu 14 razy (podobnie jak w eksporcie), roślin doniczkowych ozdobnych z liści 5 razy, a doniczkowych ozdobnych z kwiatów nawet niższy o 15,69%.

Tabela 11. *Struktura asortymentowa importu i eksportu roślin doniczkowych w Polsce i Holandii w latach 2009–2021*

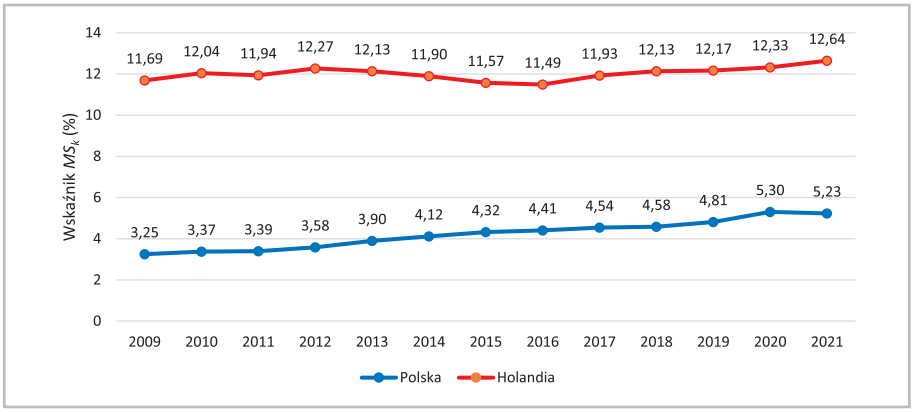
Okres		Polska			Holandia		
		młode rośliny i sadzonki	rośliny kwitnące	rośliny ozdobne z liści	młode rośliny i sadzonki	rośliny kwitnące	rośliny ozdobne z liści
Eksport (%)							
2009–2011		54,66	16,66	28,68	6,82	48,87	44,31
2012–2015		54,35	26,85	18,80	7,37	51,46	41,17
2016–2018		38,00	29,28	32,72	8,74	47,91	43,35
2019–2021		47,93	28,55	23,51	8,92	44,60	46,47
Import (%)							
2009–2011		14,43	54,86	30,71	38,66	7,06	54,28
2012–2015		16,39	58,95	24,66	37,17	6,44	56,39
2016–2018		10,33	63,49	26,18	36,77	9,00	54,23
2019–2021		10,53	47,21	42,26	36,60	9,85	53,54
Średnioroczne tempo zmian (%)	eksport	9,65	17,70	10,71	8,20	4,19	5,07
	import	3,08	7,14	12,47	5,92	12,43	6,61

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Z powyższych analiz wynika, że Polska w porównaniu do Holandii jest dużym importerem na rynku kwiaciarskim, a małym eksporterem. Jednocześnie struktura handlu zagranicznego w obu krajach nie ulegała istotnym zmianom w badanym okresie.

ANALIZA KONKURENCYJNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ

Poziom uzyskanych wskaźników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej świadczy o znacząco mniejszej zdolności całej polskiej gospodarki do konkurowania na unijnym rynku niż gospodarka holenderska. W skali całej krajowej gospodarki średnia wartość wskaźnika MS_k (udział w eksporcie UE) wynosiła 4,22% dla Polski i 12,02% dla Holandii. Niemniej polska pozycja konkurencyjna w latach 2009–2021 uległa poprawie. Wartość wskaźnika MS_k dla polskiej gospodarski wzrosła z 3,25% do 5,23% (rys. 3), rosnąc średniorocznie o 4,05%. Był to szybszy wzrost niż udziału eksportu holenderskiego, w którym wskaźnik ten rósł o 0,66% rocznie z 11,69% do 12,64%, osiągając w 2021 r. wartość 2,4 razy większą niż w Polsce.



Rysunek 3. *Udział Polski i Holandii w unijnym eksporcie w skali całej gospodarki w latach 2009–2021*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

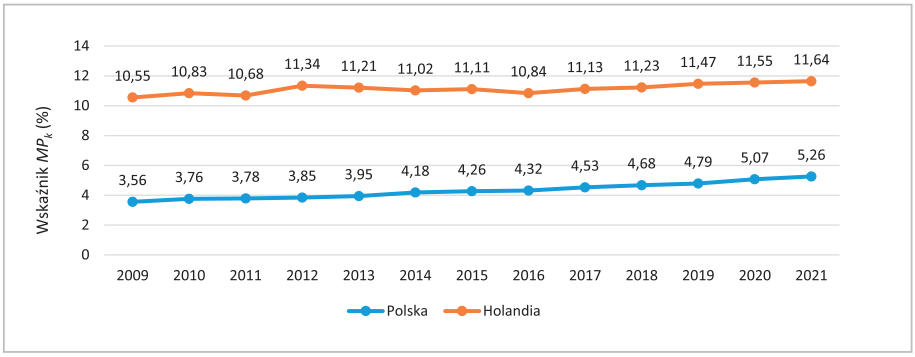
W przypadku eksportu kwiatów ciętych i roślin doniczkowych różnica w poziomie konkurencyjności była jeszcze większa. Udział Holandii w unijnym eksporcie kwiatów ciętych w latach 2009–2021 wynosił średnio 88,59%, a w eksporcie roślin doniczkowych 69,82% (tab. 12), co oznacza, że kraj ten zdominował eksport UE. W przypadku Polski ten udział wynosił odpowiednio 0,65% oraz 0,84%. Wyższy poziom wskaźnika MS_k w przypadku roślin doniczkowych niż kwiatów ciętych Polska zawdzięcza eksportowi młodych roślin i sadzonek, których udział w unijnym eksporcie wynosił średnio 3,17%, podczas gdy roślin doniczkowych kwitnących i roślin ozdobnych z liści po 0,50%. Z kolei w Holandii udział sadzonek i młodych roślin w unijnym eksporcie był najmniejszy, bo średnio 48,71% w badanym okresie, większy był dla roślin doniczkowych kwitnących (69,51%), a największy dla doniczkowych ozdobnych z liści (76,15%). Jeśli chodzi o poszczególne gatunki kwiatów ciętych, to największą dominację Holendrzy w rynku unijnym posiadali w eksporcie storczyków (średnio 94,95%), następnie chryzantem (92,27%) oraz „innych" (88,44%), a najmniejszą w eksporcie goździków (72,54%). Najmniejszy udział Polski również był obserwowany w unijnym eksporcie goździków (0,20%), ale największy w eksporcie chryzantem (1,98%). W przypadku tych ostatnich, pomimo obserwowanego średniorocznego spadku wartości wskaźnika o 1,24%, w 2020 r. zaobserwowano wzrost jego wartości. W wyniku pandemii wirusa SARS-CoV-2 i wzrostu liczby zgonów zwiększyła się sprzedaż tego gatunku, jako elementu dekoracji grobów, a wartość wskaźnika MS_k była ponad 1,5 raza większa niż w 2019 r. Przy bardzo małym udziale Polski w unijnym eksporcie kwiaciarskim obserwowany jest także jego średnioroczny spadek o 0,34% dla kwiatów ciętych (wynikający z wyraźnego spadku po 2018 r.), przy jednoczesnym wzroście tego udziału o 0,08% w Holandii. Dla roślin doniczkowych z kolei obserwowany był średnioroczny wzrost wartości wskaźnika MS_k o 8,57% dla Polski i 0,74% dla Holandii. Jednak fakt relatywnie szybkiego wzrostu tego wskaźnika w Polsce nie zmienia w sposób istotny pozycji kraju jako eksportera roślin doniczkowych, co jest związane z niskim absolutnym poziomem polskiego eksportu. Tak więc Polska nie jest w tym przypadku konkurencyjna na rynku europejskim.

Tabela 12. *Udział Polski i Holandii w unijnym eksporcie kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w latach 2009–2021*

Grupa		Kraj	Wskaźnik MS_k (%)					Średnioroczne tempo zmian (%)
			w tym					
			2009–2021	2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021	
Kwiaty cięte	ogółem	Polska	0,65	0,53	0,50	0,73	0,89	–0,34
		Holandia	88,59	88,71	86,63	89,62	90,08	0,08
	róże	Polska	0,33	0,19	0,14	0,50	0,54	7,19
		Holandia	88,44	87,19	84,74	92,07	91,00	–0,01
	goździki	Polska	0,20	0,02	0,11	0,22	0,49	44,21
		Holandia	72,54	65,32	66,94	75,93	83,83	2,30
	storczyki	Polska	0,25	0,25	0,17	0,22	0,40	2,40
		Holandia	94,95	96,05	91,72	95,65	97,43	0,10
	chryzantemy	Polska	1,98	2,63	0,78	1,67	3,25	–1,24
		Holandia	92,27	96,71	90,14	89,63	93,31	-0,32
	inne	Polska	0,50	0,26	0,35	0,65	0,81	2,52
		Holandia	89,20	89,98	87,61	89,48	90,28	0,12
Rośliny doniczkowe	ogółem	Polska	0,84	0,51	0,78	0,92	1,16	8,57
		Holandia	69,82	67,73	67,46	72,08	72,80	0,74
	młode rośliny i sadzonki	Polska	3,17	2,57	3,41	2,59	4,02	5,12
		Holandia	48,71	46,18	43,93	51,90	54,41	2,42
	rośliny kwitnące	Polska	0,50	0,18	0,45	0,60	0,79	15,73
		Holandia	69,51	66,57	67,72	72,19	72,16	0,86
	ozdobne z liści	Polska	0,50	0,35	0,36	0,73	0,62	7,17
		Holandia	76,15	74,38	74,19	78,07	78,60	0,45

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W przypadku holenderskiego i polskiego importu w skali całej gospodarki jego udział w imporcie unijnym był podobny jak udział w eksporcie. W latach 2009–2021 wskaźnik MP_k dla gospodarki Polski wynosił od 3,56% do 5,26% i rósł o 3,31% rocznie, a dla Holandii wahał się od 10,55% do 11,64% (rys. 4), wykazując średnioroczny wzrost na poziomie 0,83%. Pod koniec badanego okresu wskaźnik ten był wyższy dla Holandii ok. 2,2 razy niż dla Polski, jednocześnie rosnąc znacznie wolniej niż w Polsce. Przy czym średni udział Polski w latach 2009–2021 w unijnym imporcie był większy niż eksportu (wynosząc średnio 4,31% i 4,22%), w Holandii zaś nieco mniejszy (odpowiednio 11,12% i 12,02%).



Rysunek 4. *Udział Polski i Holandii w unijnym imporcie w skali całej gospodarki w latach 2009–2021*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Udział Holandii w imporcie kwiatów ciętych wynosił średnio 24,59% w latach 2009–2021, wykazując wzrost o 2,10% rocznie, a w przypadku Polski 3,08%, rosnąc średnio o 3,21% rocznie. Spośród kwiatów ciętych największy udział w unijnym imporcie zaobserwowano w Polsce w przypadku chryzantem, który w latach 2009–2021 wynosił średnio 7,43%, najmniejszy zaś dla innych gatunków, wynosząc średnio 1,66% (tab. 13). W Holandii największy udział w imporcie wykazywały goździki (średnio 41,30%), a najmniejszy chryzantemy (1,43%). Największa różnica między krajami występowała w przypadku róż, których udział w unijnym imporcie dla Holandii był 10,8 razy większy niż dla Polski, wynosząc średnio w latach 2009–2021, odpowiednio 37,16% i 3,45%. Jednak szybsze tempo wzrostu MP_k dla Polski (2,11%) niż dla Holandii (1,10) pozwoliło zmniejszyć tę dysproporcję, bowiem w latach 2009–2011 udział holenderskiego importu tego gatunku w imporcie unijnym był 10,3 razy większy niż w przypadku Polski, a w latach 2019–2021 już 8,2 razy większy. Gatunkiem, w którego imporcie udział Polski był większy niż Holandii, jest chryzantema. Udział Polski wynosił w latach 2009–2021 średnio 7,43%, a Holandii 1,43%, ale tu wykazywał większą dynamikę wzrostu.

W przypadku roślin doniczkowych udział Holandii w unijnym imporcie także przeważał nad udziałem Polski, przy jednocześnie wolniejszym tempie jego wzrostu. Udział Polski wynosił średnio 3,95%, rosnąc średniorocznie o 5,87%, a Holandii 17,08%, rosnąc średniorocznie o 4,03%. Wśród nich największą wartością MP_k odnotowano w Polsce w przypadku roślin kwitnących (średnio 4,90%), w tym przypadku Polska posiada przewagę w imporcie nad Holandią (tab. 13). W Holandii z kolei najwyższy poziom analizowanego wskaźnika odnotowano w grupie młodych roślin i sadzonek (49,70%). W przypadku tych ostatnich obserwowana jest największa różnica między krajami. Udział w imporcie unijnym dla tej grupy roślin jest dla Holandii 12,5 razy większy niż dla Polski, wykazując jednocześnie średnioroczne tempo wzrostu na poziomie 1,54%, podczas gdy wartość tego wskaźnika w Polsce maleje średniorocznie o 1,19%. W analizie MP_k należy podkreślić, iż duży i rosnący udział danego kraju w imporcie unijnym nie musi być oceniany negatywnie z punktu widzenia jego

konkurencyjności, czego przykładem może być Holandia. Duży udział w imporcie wynika w tym kraju z roli, jaką odgrywa on na unijnym rynku kwiaciarskim, czyli pośrednika w handlu i europejskiego centrum logistycznego. Wskazuje na to wyraźne 3,6 razy większy udział Holandii w unijnym eksporcie niż imporcie kwiatów ciętych i 4,1 razy większy w przypadku roślin doniczkowych. W Polsce niestety większy jest udział w imporcie niż w eksporcie – 4,7 razy dla kwiatów ciętych i 4,7 razy dla roślin doniczkowych. Podobne zjawisko dużego udziału Holandii w unijnym imporcie odnotował Olewnicki (2019) w handlu zagranicznym ukorzenionymi i młodymi roślinami szkółkarskimi, który wynosił w 2017 r. aż 52,1%, podczas gdy w Polsce 2,9%. Autor wskazał, że importowane rośliny są głównie półproduktem do dalszej produkcji w celu uzyskania większego materiału o wyższych cenach, stąd duża wartość MP_k nie świadczy o niskiej pozycji konkurencyjnej.

Tabela 13. *Udział Polski i Holandii w unijnym imporcie kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w latach 2009–2021*

Grupa		Kraj	Wskaźnik MP_k (%)					Średnioroczne tempo zmian (%)
			w tym					
			2009–2021	2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021	
Kwiaty cięte	ogółem	Polska	3,08	2,64	2,61	3,32	3,90	3,21
		Holandia	24,59	19,80	23,51	28,13	27,29	2,10
	róże	Polska	3,45	3,11	2,74	3,43	4,73	2,11
		Holandia	37,16	32,17	36,43	41,54	38,74	1,10
	goździki	Polska	6,27	2,30	4,30	7,81	11,33	14,50
		Holandia	41,30	34,03	39,48	45,87	46,43	2,94
	storczyki	Polska	2,39	3,60	2,53	1,75	1,65	–7,73
		Holandia	8,70	8,48	9,05	6,02	11,14	1,44
	chryzantemy	Polska	7,43	9,06	6,33	7,20	7,50	–2,96
		Holandia	1,43	0,47	0,60	1,56	3,38	16,74
	inne	Polska	1,66	1,54	1,41	1,84	1,91	3,44
		Holandia	13,11	11,78	11,76	13,94	15,40	2,17
Rośliny doniczkowe	ogółem	Polska	3,95	2,86	3,54	4,36	5,15	5,87
		Holandia	17,08	12,42	14,79	20,90	20,97	4,03
	młode rośliny i sadzonki	Polska	3,99	3,77	4,67	3,35	3,94	–1,19
		Holandia	49,70	43,81	44,38	56,88	55,53	1,54
	rośliny kwitnące	Polska	4,90	3,30	4,48	6,13	5,84	5,35
		Holandia	3,14	1,85	2,04	4,15	4,87	10,55
	ozdobne z liści	Polska	2,90	2,11	2,14	2,76	4,84	8,87
		Holandia	22,25	16,19	20,44	27,50	25,46	3,20

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Jeśli chodzi o specjalizację eksportową, to w grupie kwiatów ciętych największa wartość *SI* w Polsce odnosiła się do eksportu chryzantem i wynosiła średnio 5,81 w latach 2009–2021 (tab. 14). Najniższy poziom *SI* dla Polski odnotowano dla storczyków, w których przypadku wartość wskaźnika wynosiła średnio 1,71, prezentując jednocześnie spadek wartości średniorocznie o 5,71%. Jest to jednocześnie grupa, dla której w Holandii odnotowano najwyższy poziom wskaźnika, bo aż 67,61, a więc 39,5 razy więcej niż dla Polski. Najniższy poziom specjalizacji eksportowej z kolei Holandia zanotowała w przypadku goździków, w przypadku których wartość wskaźnika wynosiła 51,58, przy jednoczesnym średniorocznym wzroście o 1,64%. Jest to jedyna grupa produktowa, dla której Holendrzy wykazali wzrost wartości na ciągu badanego okresu. Ogółem poziom wskaźnika *SI* dla kwiatów ciętych w Polsce wynosił 4,32, w Holandii zaś aż 63,10, a więc aż

Tabela 14. *Specjalizacja eksportowa Polski i Holandii na unijnym rynku kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w Polsce i Holandii w latach 2009–2021*

Grupa		Kraj	Wskaźnik specjalizacji eksportowej (*SI*)					Średnioroczne tempo zmian (%)
			w tym					
			2009–2021	2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021	
Kwiaty cięte	ogółem	Polska	4,32	4,47	3,70	4,55	4,79	–5,36
		Holandia	63,10	63,84	61,95	64,74	62,26	–0,57
	róże	Polska	2,84	2,17	1,38	4,24	4,04	1,60
		Holandia	63,01	62,77	60,64	66,53	62,89	–0,67
	goździki	Polska	1,88	0,17	0,98	2,08	4,58	40,40
		Holandia	51,58	47,00	47,85	54,78	57,93	1,64
	storczyki	Polska	1,71	2,67	1,28	1,27	1,77	–5,71
		Holandia	67,61	69,12	65,58	69,08	67,35	–0,56
	chryzantemy	Polska	5,81	8,82	2,73	5,19	7,52	–5,20
		Holandia	65,69	69,59	64,39	64,73	64,50	–0,97
	inne	Polska	2,87	1,91	2,52	3,43	3,73	–2,42
		Holandia	63,53	64,75	62,65	64,64	62,40	–0,53
Rośliny doniczkowe	ogółem	Polska	5,24	4,35	5,57	5,21	5,72	3,03
		Holandia	49,71	48,73	48,23	52,06	50,32	0,09
	młode rośliny i sadzonki	Polska	22,87	23,89	27,07	16,29	22,84	–0,19
		Holandia	34,66	33,19	31,42	37,49	37,61	1,75
	rośliny kwitnące	Polska	2,81	1,46	2,91	3,19	3,64	9,56
		Holandia	49,49	47,89	48,43	52,14	49,87	0,20
	ozdobne z liści	Polska	3,28	3,10	2,81	4,25	3,13	1,79
		Holandia	54,23	53,52	53,06	56,38	54,33	–0,21

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

14,6 razy więcej, co oznacza, że Polska w zakresie eksportu kwiatów ciętych nie posiadała przewagi względem Holandii. W przypadku roślin doniczkowych najwyższy poziom wskaźnika *SI* w Polsce odnotowano w zakresie młodych roślin i sadzonek i wynosił on średnio 22,87. Najmniejsza wartość wskaźnika zaobserwowana była dla roślin kwitnących. Wynosił on średnio 2,81, przy równoczesnym wzroście o 9,56% rocznie. Jednocześnie grupa ta charakteryzowała się najmniejszą wartością *SI* w Holandii (34,66). Z kolei najwyższy poziom wskaźnika specjalizacji eksportowej Holendrzy zanotowali dla roślin ozdobnych z liści (54,23). Wskaźnik *SI* dla roślin doniczkowych ogółem dla Polski wynosił średnio 5,24 i rósł z tempem 3,03% rocznie, a dla Holandii był na poziomie 49,71, a więc 9,5 razy wyższy niż w Polsce i rósł jedynie o 0,09% rocznie. Oznacza to, że Polska pomimo szybszego tempa wzrostu specjalizacji eksportowej roślin doniczkowych nie posiadała przewagi konkurencyjnej w zakresie eksportu tych produktów.

Specjalizację eksportową można określić także za pomocą wskaźnika pokrycia importu eksportem (*CR*). Za optymalne wartości przyjmuje się *CR* powyżej 100, co świadczy o specjalizacji w produkcji danego produktu i względnej przewadze nad partnerami (Poczta 2010). W wyniku przeprowadzonej analizy nie wykazano *CR* powyżej 100 dla Polski odnośnie do większości grup produktowych (tab. 15). Wyjątek stanowiły młode rośliny i sadzonki w latach 2019–2021. Jednocześnie Holandia w każdej kategorii osiągała wartości *CR* znacząco powyżej 100, co oznacza względną specjalizację w produkcji kwiatów ciętych i roślin doniczkowych, a tym samym względną jej przewagę konkurencyjną nad Polską. W obu krajach najniższy poziom wskaźnika prezentowały goździki, bo 2,64 w Polsce i 145,70 w Holandii, przy czym w Polsce rósł on najszybciej, bo aż o 25,94% rocznie. Nie ma to jednak większego znaczenia pomimo jednoczesnego spadku tej wartości w Holandii średnio o 1,84% rocznie, ze względu na małą wartość absolutną tego eksportu. Jednocześnie najwyższy poziom *CR* w Polsce zanotowano dla innych gatunków kwiatów (29,72%) oraz dla chryzantem (26,85%). W przypadku tych ostatnich szczególnie duży wzrost obserwowany był w ostatnim 3-leciu, kiedy wyniósł on 45,10% a więc znacząco ponad średnią wieloletnią. W Holandii również była to grupa o najwyższym poziomie *CR*, który średnio wynosił 31 482,33%. Tutaj jednak obserwowany był znaczący spadek jego wartości (średnio o 14,45% rocznie), z poziomu 60 271,74% w latach 2009–2011 do 8513,91% w latach 2019–2021. Oznacza to, że Holandia posiada w tej grupie znaczącą przewagę komparatywną względem Polski, która jednak w ciągu wielu lat uległa zmniejszeniu z 1172-krotności do 189-krotności. W przypadku kwiatów ciętych ogółem *CR* w Polsce wynosił 20,66% i jego wartość średnio spadała o 3,45% rocznie. W Holandii zaś wynosił on 423,80%, a więc 20,5 razy więcej, przy jednoczesnym średniorocznym tempie spadku o 0,74%. Tak niski poziom tego wskaźnika dla Polski wyraźnie pokazuje, że eksport kwiatów ciętych w Polsce jest znacznie niższy niż ich import i oznacza bardzo

słabą względną pozycję konkurencyjną. Podobnie jest w przypadku roślin doniczkowych, dla których wskaźnik *CR* ogółem w Polsce wynosił 20,97%, a dla Holandii 508,04%. Wśród nich w Polsce najwyższy poziom pokrycia importu eksportem odnotowano dla młodych roślin i sadzonek (80,96%), przy jednoczesnym tempie wzrostu o 6,38% rocznie. Wartość *CR* dla tej grupy wzrosła z poziomu 71,92 w latach 2009–2011 do 101,79 w latach 2019–2021. Jednocześnie jest to grupa produktowa o najmniejszej wartości *CR* w Holandii. W Królestwie Niderlandów najwyższy poziom pokrycia importu eksportem odnotowano dla roślin kwitnących (3315,92%), przy jednocześnie szybkim tempie spadku wartości, bo średnio o 7,33% rocznie. Równocześnie w Polsce grupa ta prezentowała szybkie tempo wzrostu, bo średnio o 9,86% rocznie, jednak była to grupa o najniższym poziomie tego wskaźnika, wynoszącego w latach 2009–2021 średnio jedynie 9,64%. Oznacza to, że Polska praktycznie nie posiada przewag komparatywnych w handlu roślinami doniczkowymi. Dla porównania na rynku szkółkarskim *CR* wyniósł w 2014 r. dla Polski 215%, a dla Holandii 28%, co zdaniem Olewnickiego (2019) sugeruje, że Holandia może nie mieć przewagi nad partnerami w handlu zagranicznym tym asortymentem, podczas gdy Polska tę przewagę posiada. Podobnie jest w przypadku handlu warzywami świeżymi, a przede wszystkim świeżymi owocami strefy umiarkowanej, w tym przypadku Polska ma także względną przewagę, bowiem *CR* w latach 2013–2015 wynosił odpowiednio 162% i 309% (Nosecka 2017).

Tabela 15. *Pokrycie importu eksportem dla Polski i Holandii na unijnym rynku kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w Polsce i Holandii w latach 2009–2018*

Grupa		Kraj	Wskaźnik płynności bieżącej *CR* (%)					Średnioroczne tempo zmian (%)
			w tym					
			2009–2021	2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021	
Kwiaty cięte	ogółem	Polska	20,66	20,08	19,00	21,55	22,57	–3,45
		Holandia	423,80	507,55	419,86	371,04	398,05	–0,74
	róże	Polska	8,54	6,02	4,89	13,32	11,12	4,97
		Holandia	201,84	225,64	192,07	187,03	205,90	0,33
	goździki	Polska	2,64	0,77	2,58	2,87	4,35	25,94
		Holandia	145,70	170,91	152,48	131,56	125,60	–1,84
	storczyki	Polska	12,52	6,94	6,78	13,05	25,22	10,98
		Holandia	1 356,09	1 031,57	1 104,97	2 096,60	1 274,95	3,05
	chryzantemy	Polska	26,85	28,69	13,77	24,20	45,10	1,78
		Holandia	31 482,33	60 271,74	40 551,28	13 569,42	8 513,91	–14,45
	inne	Polska	29,72	16,69	25,69	33,62	44,21	–0,89
		Holandia	882,34	968,98	861,74	877,95	827,53	–0,99

Tabela 15 (cd.)

Grupa		Kraj	Wskaźnik płynności bieżącej *CR* (%)					Średnioroczne tempo zmian (%)
			w tym					
			2009–2021	2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021	
Rośliny doniczkowe	ogółem	Polska	20,97	18,00	21,94	20,94	22,67	2,55
		Holandia	508,04	606,91	525,41	445,19	448,87	–1,87
	młode rośliny i sadzonki	Polska	80,96	71,92	73,31	79,37	101,79	6,38
		Holandia	106,53	106,92	104,19	105,96	109,82	2,15
	rośliny kwitnące	Polska	9,64	5,41	9,90	9,63	13,54	9,86
		Holandia	3 315,92	4 204,36	4 250,96	2 392,03	2 104,64	–7,33
	ozdobne z liści	Polska	18,21	17,06	16,66	25,96	13,67	–1,57
		Holandia	404,10	495,21	383,68	355,14	389,17	–1,45

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Na określenie przewag komparatywnych w handlu zagranicznym poszczególnych grup produktowych obu badanych krajów pozwalają wskaźniki *XRCA*, *MRCA* i *RTA*. Przeprowadzona analiza wykazała, że Polska nie uzyskała optymalnych wartości *XRCA* (czyli powyżej 1) w handlu kwiatami ciętymi, a dodatkowo jego wartość malała średniorocznie o 4,81%. Średnia wartość tego wskaźnika w latach 2009–2021 dla poszczególnych grup asortymentowych oscylowała w granicach 0,01–0,02 (tab. 16). Na wartości te nie miało wpływu nawet korzystne tempo zmian, które wystąpiło w przypadku róż i goździków. Holandia z kolei odnotowała optymalną wartość *XRCA* dla wszystkich grup kwiatów ciętych, co świadczy o posiadanej przez nią wyraźnej przewadze komparatywnej w zakresie eksportu kwiatów. Największą średnią wartość *XRCA* zaobserwowano dla goździków, przy jednocześnie wysokim średniorocznym spadku o –27,61% rocznie. W latach 2009––2011 *XRCA* wynosił 1304,22, a w latach 2019–2021 jedynie 48,53. W przypadku roślin doniczkowych również Polska nie osiągnęła optymalnej wartości *XRCA*, w przeciwieństwie do Holandii. Średnia wartość *XRCA* dla polskich roślin doniczkowych ogółem wynosiła 0,03 w latach 2009–2021, rosnąc średniorocznie o 2,94%. Wzrost ten jednak nie miał istotnego wpływu ze względu na wartość absolutną eksportu tej grupy. Wśród roślin doniczkowych najkorzystniejszy *XRCA* Polska odnotowała dla młodych roślin i sadzonek, bowiem średnio wynosił on 0,18 w latach 2009–2021. Z kolei dla Holandii była to grupa roślin, dla której wskaźnik *XRCA* był najmniejszy (5,85). Najwyższy poziom *XRCA* Holandia odnotowała w eksporcie roślin kwitnących, wynoszący średnio 75,31. Podkreślić jednak należy, że wskaźnik ten zmniejszył się z poziom 129,09 w latach 2009–2011 do 50,31 w ostatnim analizowanym 3-leciu, przy średniorocznym tempie spadku o 8,54%. Na podstawie wyników *XRCA*, należy pod-

kreślić, że konkurencyjność w polskim handlu zagranicznym kwiatami ciętymi i doniczkowymi, choć bardzo mała, była większa niż w całym handlu roślinami i produktami pochodzenia roślinnego. Jak wykazała Kacperska (2015), w latach 2004–2014 *RCA* dla tej grupy cały czas był ujemny, czyli Polska nie ma przewag komparatywnych. Z kolei na tle całego eksportu produktów rolno-spożywczych przewaga konkurencyjna Polski w eksporcie kwiaciarskim była znikoma. Według Domańskiej i Nowak (2016) *RCA* dla całego eksportu rolno-spożywczego wynosił 1,47 w 2014 r.

Inaczej było w przypadku *MRCA*, gdyż zaobserwowano znacznie mniejsze różnice między Polską a Holandią. Średnia wartość *MRCA* dla badanego okresu dla kwiatów ciętych ogółem wynosiła dla Polski 0,33 i 3,14 dla Królestwa Niderlandów, a dla roślin doniczkowych ogółem odpowiednio 0,60 i 1,68, co świadczy o relatywnie wyższej chłonności polskiego importu. Polska odnotowała optymalną wartość *MRCA* (czyli poniżej 1) dla większości grup kwiatów ciętych z wyjątkiem chryzantem. W ich przypadku średnia wartość wskaźnika w latach 2009–2021 wynosiła 26,14, jednak wykazywała malejący trend. Przy średniorocznym tempie spadku o 18,87% zmniejszyła się wartość *MRCA* z 56,17 w pierwszym analizowanym 3-leciu do 6,18 w latach 2019––2021. Podobnie sytuacja kształtowała się z roślinami doniczkowymi kwitnącymi, w których przypadku wartość *MRCA* wynosiła dla Polski 4,56, przy jednoczesnym spadku jego wartości o 7,00% średniorocznie. Polska staje się więc coraz większym w porównaniu z Holandią importerem także tych 2 produktów, czego nie należy oceniać pozytywnie.

Syntetycznym wskaźnikiem przewagi komparatywnej, będącym różnicą między *XRCA* a *MRCA*, jest *RTA*, który w przypadku Polski zarówno dla kwiatów ciętych, roślin doniczkowych ogółem, jak i poszczególnych grup wskaźnik ten przyjmował wartości ujemne. Świadczy to o niekorzystnej sytuacji konkurencyjnej Polski na międzynarodowym rynku kwiaciarskim. Średnia wartość *RTA* w latach 2009–2021 dla kwiatów ciętych wynosiła –0,31 dla Polski i 54,69 dla Holandii, a dla roślin doniczkowych odpowiednio –0,58 i 33,72 (tab. 16). Warto jednak zaznaczyć, że w przypadku młodych roślin i sadzonek wynik ten dla Polski uległ poprawie. W latach 2009–2011 wynosił on –0,05, a w latach 2019–2021 osiągnął wartość 0,003, podczas gdy w Holandii był on ujemny. Daje to nadzieję na osiągnięcie przez Polskę przewagi w zakresie handlu międzynarodowego tym produktem. W skali jednak całego handlu produktami kwiaciarskimi Polska nie posiada przewag komparatywnych, w przeciwieństwie do Holandii. Holandia miała również przewagi komparatywne w handlu większością grup roślin szkółkarskich, dla których *RTA* był dodatni, co wykazał Olewnicki (2019). Polska miała tę przewagę jedynie w handlu bylinami, roślinami szkółkarskimi z uprawy gruntowej i roślinami liściastymi w pojemnikach. W przypadku pozostałych grup produktów szkółkarskich w Polsce *RTA* był poniżej 0. Jak wykazała Szczepaniak (2018), ujemną wartość *RTA* odnotowuje się w całym polskim handlu produktami pochodzenia roślinnego.

Tabela 16. *Wskaźnik relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (*XRCA*), wskaźnik relatywnej komparatywnej przewagi importu (*MRCA*) i wskaźnik relatywnej przewagi handlu (RTA) w handlu zagranicznym poszczególnymi grupami towarowymi kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w Polsce i Holandii w latach 2009–2021*

Grupa		Kraj	Wskaźnik *XRCA*						Wskaźnik *MRCA*						Wskaźnik *RTA*					
			w tym					średnioroczne tempo zmian (%)	w tym					średnioroczne tempo zmian (%)	w tym					średnioroczne tempo zmian (%)
			2009–2021	2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021		2009–2021	2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021		2009–2021	2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021	
Kwiaty cięte	ogółem	Polska	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	–4,81	0,33	0,39	0,31	0,29	0,33	–1,34	–0,31	–0,37	–0,29	–0,27	–0,31	–1,15
		Holandia	57,83	55,56	64,28	56,30	53,03	5,06	3,14	2,61	3,28	3,56	3,07	1,35	54,69	52,95	61,00	52,74	49,96	5,26
	róże	Polska	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	2,29	0,24	0,28	0,21	0,20	0,28	–1,43	–0,23	–0,27	–0,20	–0,19	–0,27	–1,57
		Holandia	125,82	117,33	195,64	100,43	66,58	–2,23	4,36	3,59	4,85	5,19	3,66	1,45	121,45	113,74	190,79	95,24	62,92	–2,37
	goździki	Polska	0,01	0,00	0,01	0,01	0,02	38,14	0,36	0,20	0,30	0,42	0,56	8,56	–0,35	–0,20	–0,29	–0,41	–0,54	8,24
		Holandia	416,03	1304,22	258,37	105,55	48,53	–27,61	3,33	5,21	3,72	2,49	1,79	–7,88	412,70	1299,01	254,65	103,06	46,75	–27,82
	storczyki	Polska	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	–5,18	0,77	1,24	0,78	0,71	0,34	–11,22	–0,76	–1,23	–0,77	–0,71	–0,33	–11,30
		Holandia	177,67	106,22	234,31	207,41	143,87	5,46	1,61	0,84	1,30	1,44	2,97	12,64	176,06	105,38	233,01	205,98	140,90	5,37
	chryzantemy	Polska	0,02	0,03	0,01	0,02	0,03	–4,27	26,14	56,17	29,76	11,27	6,18	–18,87	–26,12	–56,13	–29,75	–11,24	–6,15	–18,91
		Holandia	104,55	37,17	253,60	45,55	32,21	4,46	0,09	0,02	0,03	0,09	0,21	23,26	104,47	37,15	253,57	45,46	32,00	4,41
	inne	Polska	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	–1,90	0,33	0,38	0,33	0,32	0,28	–1,19	–0,32	–0,37	–0,32	–0,31	–0,27	–1,17
		Holandia	96,19	129,50	92,57	85,81	78,09	1,93	3,10	2,65	3,09	3,13	3,53	1,20	93,09	126,85	89,47	82,68	74,55	1,95
Rośliny doniczkowe	ogółem	Polska	0,03	0,02	0,03	0,03	0,03	2,94	0,60	0,67	0,66	0,51	0,56	–0,67	–0,58	–0,64	–0,63	–0,48	–0,53	–0,82
		Holandia	35,40	41,40	31,75	37,50	32,17	–2,86	1,68	1,50	1,52	1,96	1,79	0,68	33,72	39,90	30,22	35,54	30,38	–3,00
	młode rośliny i sadzonki	Polska	0,18	0,20	0,24	0,12	0,17	–1,91	0,22	0,25	0,29	0,15	0,16	–5,03	–0,03	–0,05	–0,05	–0,03	0,00	–28,35
		Holandia	5,85	5,13	4,28	8,51	6,03	1,94	5,05	4,15	3,46	7,00	6,13	5,29	0,80	0,97	0,82	1,51	–0,10	–23,09
	rośliny kwitnące	Polska	0,02	0,01	0,02	0,02	0,02	9,34	4,56	5,16	6,09	3,63	2,85	–7,00	–4,55	–5,15	–6,08	–3,61	–2,83	–7,05
		Holandia	75,31	129,09	63,36	62,48	50,31	–8,54	0,24	0,19	0,17	0,28	0,37	7,52	75,07	128,89	63,20	62,20	49,95	–8,60
	ozdobne z liści	Polska	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02	2,00	0,33	0,38	0,29	0,25	0,44	2,96	–0,32	–0,36	–0,27	–0,23	–0,42	2,99
		Holandia	67,25	64,75	83,24	51,94	63,72	–1,96	3,19	2,67	3,48	4,10	2,44	–2,88	64,05	62,09	79,76	47,84	61,28	–1,93

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Zdaniem autorki Polska nie posiada przewag komparatywnych na światowym rynku tymi produktami, ale posiada te przewagi w całkowitym handlu artykułami rolno-spożywczymi (w 2016 r. *RTA* wynosił 0,31).

5.3. Konkurencyjność polskich i holenderskich gospodarstw z produkcją kwiaciarską pod osłonami

5.3.1. PODSTAWY TEORETYCZNE I METODYCZNE RACHUNKU EKONOMICZNEGO GOSPODARSTW KWIACIARSKICH

Zarządzanie przedsiębiorstwem w nieustannie zmieniających się warunkach gospodarowania wymaga dostępu do wielu informacji, w tym informacji ekonomiczno-finansowych (Pujer 2016), zawierających m.in. dane dotyczące ponoszonych kosztów i uzyskiwanych dzięki tym kosztom efektów, które są ściśle powiązane z procesem podejmowania decyzji (Paszko 2006, Skarżyńska 2010, Figura 2014). Oznacza to, że podstawą podejmowania racjonalnych decyzji jest rachunek ekonomiczny, będący systemem mierzenia nakładów i efektów działalności gospodarczej (Melich 1971). Ekonomiści (m.in. Wostal 1984, Skąpska 2014) uważają go za główne narzędzie racjonalnego gospodarowania. Rachunek ekonomiczny stanowi element analizy ekonomicznej, będącej nauką o metodach badania działalności gospodarczej i oceny efektów ekonomicznych (Sawicki 2000). Jej podstawowymi zdaniami są określenie, czy zjawiska gospodarcze przebiegają zgodnie z zasadą racjonalnego gospodarowania, oraz zmniejszenie ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej (Janik, Paździor i Paździor 2017).

Jednym z elementów rachunku ekonomicznego są koszty, które zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 31 ustawy o rachunkowości z 1994 r. (Dz.U. 2019 poz. 351) definiowane są jako „uprawdopodobnione zmniejszenia w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zmniejszenia wartości aktywów, albo zwiększenia wartości zobowiązań i rezerw, które doprowadzą do zmniejszenia kapitału własnego lub zwiększenia jego niedoboru w inny sposób niż wycofanie środków przez udziałowców lub właścicieli". Zużycie środków produkcji, siły roboczej i usług wyrażone w pieniądzu nazywane są więc kosztami (Malaga-Toboła 2007, Kotapski 2018), a ich poziom w przeliczeniu na jednostkę produktu jest podstawą konkurencyjności kosztowej będącej istotnym elementem pozycji konkurencyjnej danego podmiotu czy kraju (Białowąs 2012). Rekalkulacja kosztów jednostkowych zwiększa konkurencyjność kosztową i umożliwia uzyskanie wyższych zysków i wzrost udziału w rynku (Dunford, Louri i Rosenstock 2001). Osiągana jest przede wszystkim poprzez zwiększenie efektywności wykorzystania czynników produkcji, czyli ziemi, kapitału i siły roboczej. Działania mające na celu obniżanie kosztów i poprawę efektywności

wykorzystania czynników produkcji mają istotne znaczenie w produkcji ogrodniczej pod osłonami, co wynika z wysokiej jej praco- i kapitałochłonności (Mierwiński 2004, Stefko 2011).

Zależnie od potrzeb informacyjnych, analitycznych oraz kontrolnych w przedsiębiorstwie przeprowadzana jest, za pomocą określonych kryteriów, klasyfikacja kosztów (Sawicki 2000). Do kryteriów tej klasyfikacji zaliczane są m.in.: rodzaj działalności, rodzaje kosztów, miejsce powstawania kosztów, sposób odnoszenia kosztów na produkty, stopień zależności od wielkości produkcji i związek z osiągniętymi przychodami (Nowak 2003). Do kosztów klasyfikowanych pod względem rodzaju działalności prowadzonej przez jednostkę wliczają się: koszty operacyjne, czyli te związane bezpośrednio z realizacją celów przedsiębiorstwa, koszty działalności finansowej dotyczące działalności finansowej i inwestycyjnej oraz pozostałe koszty operacyjne, związane pośrednio z podstawową działalnością jednostki (Grzenkowicz i in. 2008, Wołowiec i Soboń 2016). Koszty te mogą być ujmowane w układzie rodzajowym – wyróżniającym koszty amortyzacji oraz zużycia materiałów i energii, usługi obce, podatki i opłaty, wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia oraz pozostałe koszty rodzajowe (Rogowska 2013) – i kalkulacyjnym, dzielącym koszty na bezpośrednie – związane z wolumenem produkcji (Martyniuk 2008), oraz pośrednie, których nie można odnieść bezpośrednio na wyroby (Hass-Symotiuk 2010).

Efektami działalności uzyskiwanymi dzięki ponoszeniu kosztów są przychody, które zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 30 cytowanej ustawy o rachunkowości definiowane są jako „uprawdopodobnione powstanie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości (…)". Głównym źródłem przychodów przedsiębiorstwa jest sprzedaż zarówno własnej produkcji lub świadczonych usług, jak i sprzedaż towarów oraz materiałów nabytych w celu ich odsprzedaży (Grzenkowicz i in. 2008). Pozostałą część przychodów przedsiębiorstwa stanowią przychody operacyjne, np.: przychody z najmu, dzierżawy, dotacji, oraz przychody finansowe, do których zalicza się m.in. zysk ze sprzedaży obcych papierów wartościowych lub odsetki od udzielonych kredytów i pożyczek lub lokat terminowych.

Dane dotyczące poziomu i struktury kosztów oraz przychodów zestawiane są w formie rachunku zysków i strat, będącego podstawą do wstępnej oceny kształtowania się wyniku finansowego (Polak 2008). Jego podstawowym zadaniem jest określenie rentowności przedsiębiorstwa oraz umożliwienie wstępnej oceny efektywności głównych obszarów jego działalności (Grzenkowicz i in. 2008). W przedsiębiorstwach prowadzących księgi rachunkowe przeprowadzenie pełnego rachunku zysków i strat nie stanowi problemu, podczas gdy w rodzinnych gospodarstwach rolniczych, w tym ogrodniczych, jest to znacznie trudniejsze ze względu na problemy w ustaleniu kosztów wynagrodzenia pracy własnej i rodziny. Tu rachunek ekonomiczny prowadzi do ustalenia kategorii „dochodu rolniczego" (Kryszak 2017).

Analizę szeroko rozumianej kosztowej konkurencyjności gospodarstw zajmujących się produkcją kwiatów ciętych i roślin doniczkowych pod osłonami przeprowadzono w ujęciu zasobowym, kosztowym oraz efektywności produkcji i zasobów czynników produkcji. Układ ten zastosowano w odniesieniu do analiz porównawczych gospodarstw ogółem oraz gospodarstw z poszczególnych klas wielkości ekonomicznej, czyli: ES6 = 1 oznacza gospodarstwo bardzo małe, ES6 = 2 – małe, ES6 = 3 – średnio małe, ES6 = 4 – średnio duże, ES6 = = 5 – duże, a ES6 = 6 – bardzo duże. W analizach określono i oceniono poziom oraz zmiany w czasie następujących mierników:

- w zakresie zasobów czynników produkcji:
  - nakłady pracy ogółem – całkowite nakłady pracy ludzkiej własnej i najemnej wyrażone w jednostkach przeliczeniowych pracy osób pełnozatrudnionych AWU,
  - nakłady pracy najemnej – wyrażone w jednostkach przeliczeniowych pracy osób pełnozatrudnionych AWU,
  - nakłady pracy własnej – nieopłacone nakłady pracy właściciela i członków jego rodziny wyrażone w jednostkach przeliczeniowych pracy osób pełnozatrudnionych FWU[1],
  - powierzchnia użytków rolnych,
  - poziom aktywów trwałych i obrotowych; do aktywów trwałych zalicza się wartość ziemi rolniczej, budynków gospodarczych, maszyn, urządzeń,
- w zakresie kosztów:
  - koszty ogółem,
  - koszty bezpośrednie,
  - koszty pośrednie,
- w zakresie efektywności produkcji, czynników produkcji i kosztów:
  - wyniki ekonomiczne – produkcja i dochód z gospodarstwa rolnego,
  - opłacalność produkcji,
  - produktywność czynników produkcji, tj. siły roboczej, ziemi i majątku trwałego,
  - dochodowość czynników produkcji, tj. siły roboczej, ziemi i majątku trwałego.

Mierniki te analizowano w przeliczeniu na 1 gospodarstwo oraz na 1 ha UR, co pozwoliło na bardziej poprawne wnioskowanie w poziomych i pionowych analizach porównawczych, gdyż eliminuje wpływ na poziom miernika skali gospodarstwa. W celu określenia produktywności i dochodowości wybranego czynnika produkcji obliczono wartość produkcji ogółem lub dochodu z gospodarstwa przypadającą na jedną jednostkę analizowanego czynnika produkcji, tzn. na 1 ha UR, 1 AWU i 1 tys. wartości środków trwałych. Opłacalność produkcji stanowi wartość produkcji ogółem przypadającą na 1 jednostkę poniesionych kosztów ogółem.

[1] Do 2010 r. jednostki AWU i FWU wynosiły 2200 godzin rocznie, od 2011 r. wynoszą po 2120 godzin rocznie (Polski FADN 2019).

Gospodarstwa kwiaciarskie będące podmiotem badań to jednostki uczestniczące w europejskim systemie zbierania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych FADN. Systemem tym objęte są gospodarstwa towarowe z wartością standardowej produkcji (SO) powyżej 2 ESU, a gromadzone w nim dane wynikają ze zdarzeń gospodarczych, ewidencjonowanych w ciągu roku według określonych zasad (Gunerka-Marciniak 2019). W celu zachowania tajności w zakresie podmiotu, z którego pochodzą dane, udostępniane są jedynie dane uśrednione obejmujące minimum 15 gospodarstw. Analizą objęto gospodarstwa zaklasyfikowane w systemie FADN do typu rolniczego o symbolu „212 – specjalizujące się w uprawie kwiatów i roślin ozdobnych pod wysokimi osłonami". Ze względu na dostępność wykorzystano dane z lat 2009–2017. Powyższe dane pochodzą z bazy FADN EU i zostały udostępnione przez DG Agriculture and Rural Development – Unit C.3 Farm Economics Komisji Europejskiej w Brukseli, a także z bazy Polski FADN z Zakładu Rachunkowości Rolnej Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego w Warszawie. Z wymienionych źródeł pozyskano dane o zasobach czynników produkcji, kosztach i wynikach ekonomicznych, uśrednione dla minimum 15 gospodarstw. W celu ograniczenia ryzyka nieporównywalności danych podchodzących z instytucji krajowych w Polsce i Holandii podstawą analizy porównawczej między krajami były dane FADN UE.

W Polsce w systemie FADN uczestniczyły w latach 2009–2017 przeciętnie 64 gospodarstwa z produkcją roślin ozdobnych pod osłonami (typ TF = 212), przy czym ich liczba sukcesywnie zmniejszała się z 77 w 2009 r. do 59 w 2017 r. (tab. 17). W Holandii próba objęta badaniem wynosiła przeciętnie 173 gospodarstwa, przy czym ich liczba wzrosła z 168 w 2009 r. do 176 w 2017 r. W 2009 r. próba ta była 2-krotnie większa niż w Polsce, a w 2017 r. prawie 3-krotnie, co wskazuje na większą chęć producentów holenderskich niż polskich do współpracy oraz większą świadomość przydatności badań FADN dla rozwoju ich gospodarstw.

Gospodarstwa w systemie FADN podzielone są na 5 klas wielkości ekonomicznej (ES6). Dla każdej klasy udostępniono zagregowane dane produkcyjno-ekonomiczne jedynie dla tych lat, w których wielkość próby wynosiła co najmniej 15 gospodarstw. Wstępna analiza potwierdziła wniosek o niechęci polskich producentów do współpracy z nauką i jednostkami związanymi ze sprawozdawczością. Dla większości lat i klas ekonomicznych nie są dostępne w Polsce żadne dane, czyli liczba gospodarstw w tych latach jest poniżej 15, albo w ogóle ich nie ma. Pełny szereg czasowy występuje jedynie w klasie ekonomicznej ES6 = 3, tj. gospodarstwa średnio małe, czyli w każdym badanym roku objętych badaniem było 15 lub więcej gospodarstw. Względnie dużo odnotowano też gospodarstw średnich w klasie ES6 = 4, których liczba wahała się w zależności od roku od 15 do 28, z wyjątkiem lat 2011, 2013 i 2014. Pozwala to stwierdzić, że to te gospodarstwa dominują w polskim kwiaciarstwie. Gospodarstwa duże klasy ES6 = 5 w liczbie powyżej 15 odnotowano w Polsce jedynie w latach 2009 i 2012, a w ogóle nie odnotowano gospodarstw bardzo dużych klasy ES6 = 6. Inaczej przedstawia się sytuacja w Holandii, w której w systemie

FADN nie wykazano gospodarstw klasy ekonomicznej niższej niż ES6 = 5. Nie oznacza to jednak, że takie gospodarstwa w Holandii nie funkcjonują w ogóle, ponieważ – jak wskazała Jabłońska (2014) – gospodarstwa małe pod względem areału (0,01–0,25 ha) stanowiły w Holandii w latach 2008–2011 nieco ponad 23% łącznej ich liczby. Jednak objęcie badaniem FADN małej ich liczby (poniżej 15 w każdym roku) wskazuje na ich niewielką rolę w holenderskim kwiaciarstwie. Najistotniejszy wpływ w niderlandzkim sektorze kwiaciarskim mają gospodarstwa duże ES6 = 5 i bardzo duże ES6 = 6.

Tabela 17. *Liczba gospodarstw polskich i holenderskich z produkcją kwiaciarską pod osłonami w bazie FADN w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Wielkość klasy ekonomicznej ES6	Kraj	Lata								
		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Polska	.	.	.	.	.	.	.	.	.
	Holandia	.	.	.	.	.	.	.	.	.
2	Polska	21	19	.	.	.	17	.	.	.
	Holandia	.	.	.	.	.	.	.	.	.
3	Polska	24	21	23	19	23	22	22	19	15
	Holandia	.	.	.	.	.	.	.	.	.
4	Polska	28	17	.	15	.	.	15	15	19
	Holandia	.	.	.	.	.	.	.	.	.
5	Polska	15	.	.	15	.	.	.	.	.
	Holandia	40	41	44	39	35	32	36	37	34
6	Polska	.	.	.	.	.	.	.	.	.
	Holandia	125	117	124	132	138	145	143	134	139
Ogółem	Polska	77	68	63	60	63	62	63	59	59
	Holandia	168	161	172	176	175	178	181	173	176

Źródło: Cichocka (2022) za: FADN UE.

Przeprowadzona analiza liczebności badanej próby pokazuje różnice w strukturze wielkościowej gospodarstw z produkcją kwiaciarską pod osłonami w Polsce i Holandii. W Polsce przeważają gospodarstwa o małej i średniej wielkości ekonomicznej, podczas gdy w Holandii są to gospodarstwa o dużej i bardzo dużej wielkości ekonomicznej. Fakt ten utrudnia przeprowadzenie wszelkich analiz porównawczych rachunku ekonomicznego między gospodarstwami obu krajów.

5.3.2. ANALIZA PORÓWNAWCZA POLSKICH I HOLENDERSKICH GOSPODARSTW KWIACIARSKICH OGÓŁEM

ZASOBY CZYNNIKÓW PRODUKCJI

Analiza zagregowanych danych dla gospodarstw specjalizujących się w produkcji kwiaciarskiej pod osłonami w Polsce i Holandii wskazała, że średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwach obu krajów w latach 2009–2017 przewyższała 3 ha. W Polsce wynosiła 3,08 ha i zwiększała się średnio o 0,91% rocznie. W Holandii natomiast wynosiła 3,19 ha i rosła zdecydowanie szybciej, bo o 4,06% rocznie (tab. 18). Należy tu jednak podkreślić, że o ile w Holandii znaczna część UR w gospodarstwach zajęta była przez obiekty szklarniowe, o tyle w Polsce już nie. W Holandii w latach 2008–2011 aż 31,19% gospodarstw posiadało osłony o powierzchni powyżej 1,5 ha (Jabłońska 2014), w Polsce zaś w 2010 r. tylko 10,3% gospodarstw dysponowało areałem powyżej 0,7 ha (Jabłońska, Gunerka i Olewnicki 2013).

Znacznie większe różnice między polskimi a holenderskimi gospodarstwami występowały w przypadku nakładów pracy i posiadanych aktywów. Średnie nakłady pracy ogółem w polskich gospodarstwach w badanym okresie wynosiły 3,25 AWU, przy średniorocznym tempie wzrostu na poziomie 0,30%, podczas gdy w Holandii 8,52 AWU, przy średniorocznym tempie wzrostu 2,13% (tab. 18). Co istotniejsze, nakłady pracy w przeliczeniu na 1 ha UR w polskich gospodarstwach wynosiły średnio 1,06 AWU i zmniejszały się o 0,61% rocznie, w Holandii zaś 2,75 AWU, przy średniorocznym spadku na poziomie –1,85%. Oznacza to, że każdy 1 ha UR przeznaczony do produkcji kwiaciarskiej wymagał coraz mniejszych nakładów pracy ludzkiej. Wyższe nakłady pracy w holenderskich gospodarstwach wynikały głównie z wyższego poziomu nakładów pracy najemnej, który wynosił 6,88 AWU, rosnąc średnio o 2,75% rocznie, a także 2,21 AWU na 1 ha UR, przy średniorocznym spadku o 1,26%. W Polsce nakłady pracy najemnej wynosiły 1,36 AWU na gospodarstwo, przy średniorocznym spadku o 1,53%, a także 0,45 AWU na 1 ha UR, przy średniorocznym spadku o 2,43%. Wskazuje to na malejący udział zatrudnienia pracowników najemnych zarówno w przeliczeniu na 1 gospodarstwo, jak i na 1 ha UR w Polsce. W Holandii z kolei zaobserwowano wzrost średniego poziomu nakładów pracy pracowników najemnych w gospodarstwie i ich malejący poziom w przeliczeniu na 1 ha UR, co wynika z szybszego tempa wzrostu powierzchni UR. Wskazuje to na wzrost wydajności pracy. W polskich gospodarstwach głównym czynnikiem pracy jest praca własna, która wynosiła średnio 1,89 FWU i wzrastała o 1,35% rocznie, a w przeliczeniu na 1 ha UR 0,62 FWU, przy średniorocznym wzroście o 0,44%. Oznacza to, że polski producent zastępuje siłę roboczą najemną pracą własną i swojej rodziny. W Holandii odwrotnie niż w Polsce nakład pracy własnej był niższy i wynosił średnio 1,64 FWU na 1 gospodarstwo i 0,53 FWU na 1 ha UR i wykazywał

średnioroczny spadek odpowiednio o 0,39% i 4,27%, co oznacza, iż praca własna była zastępowana pracą najemną.

Na istotne różnice w poziomie rozwoju polskich i holenderskich gospodarstw wskazuje poziom aktywów. Polskie gospodarstwa posiadały średnio 173,83 tys. EUR aktywów ogółem, a więc 8,89% średniej wartości aktywów holenderskiego gospodarstwa. Różnica ta wynikała m.in. z omawianej już struktury wielkościowej gospodarstw. W strukturze tej w Polsce przeważały gospodarstwa małe i średnie, charakteryzujące się mniejszą wartością posiadanego majątku, podczas gdy w Holandii dominowały gospodarstwa duże, o znacznie wyższym poziomie aktywów. Ich wyższy poziom obserwowany był także w przeliczeniu na 1 ha, czyli gospodarstwa w Holandii dysponowały bardziej nowoczesnymi technikami i technologiami. Wartość aktywów w Holandii na 1 ha UR wynosiła 639,80 tys. EUR, podczas gdy w Polsce 57,17 tys. EUR (tab. 18), a więc ponad 11 razy więcej. Pomimo różnic w wartościach absolutnych obserwowany był wspólny kierunek zmian. W obu krajach, zarówno w przeliczeniu na 1 gospodarstwo, jak i na 1 ha UR, wartość aktywów ogółem się zmniejszała. W Polsce był to spadek odpowiednio o 1,83% i 2,72% rocznie, a w Holandii o 0,16% i 4,05% rocznie.

W przypadku gospodarstw szklarniowych na poziom aktywów ogółem i dynamikę ich zmian wpływ miały przede wszystkim aktywa trwałe, których wartość w Holandii była 8,5 razy większa niż w Polsce. Jednocześnie w obu krajach obserwowany był spadek ich wartości. Spadek ten w przeliczeniu na 1 ha UR był szybszy w Holandii niż w Polsce (o 5,74% i 3,15% rocznie), co wynikało przede wszystkich z efektu skali. Z kolei w przeliczeniu na 1 gospodarstwo spadek był szybszy w Polsce niż w Holandii (o 2,26% i 1,92% rocznie), co wskazuje na obniżenie się poziom inwestowania i postępującą dekapitalizację majątku. Jest to zjawisko negatywne, z uwagi na fakt, że łączy się ze zmniejszeniem tempa wdrażania innowacji. Jak podkreślają Tul-Krzyszczuk i Jankowski (2019), wdrażanie innowacji podnosi konkurencyjność na rynku krajowym i zagranicznym, gdyż poprawia się jakość produktów, zwiększa się wielkość przychodów i stopień udziału w rynku.

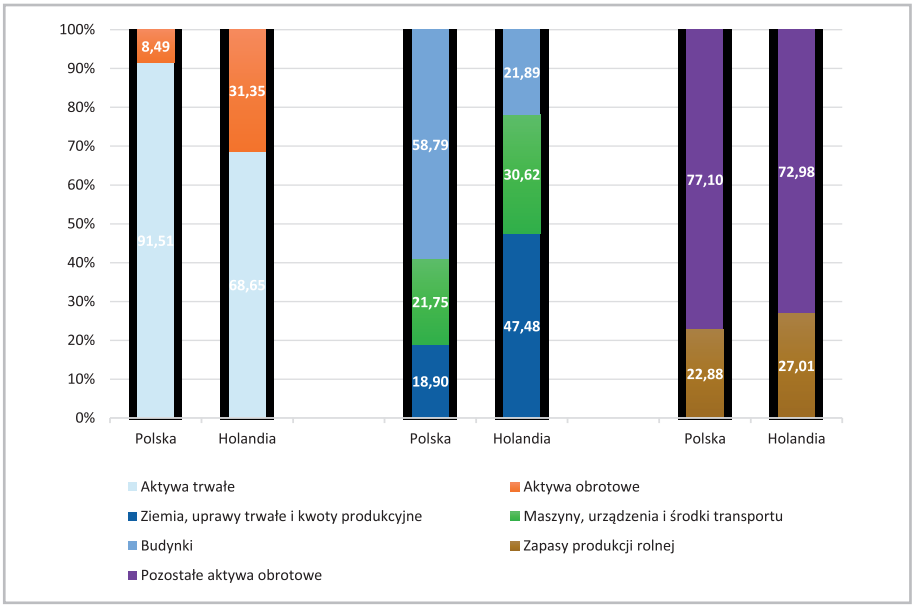
Inaczej wygląda sytuacja w zakresie aktywów obrotowych. W Polsce wzrost ich wartości w przeliczeniu na 1 gospodarstwo i na 1 ha UR wynosił 2,87% i 1,94% rocznie, a w Holandii odpowiednio 4,22 % i 0,16%. Oznacza to, że w obu krajach obserwowane było zwiększanie ilości stosowanych środków obrotowych o coraz wyższej jakości, w tym m.in. nasion, sadzonek, nawozów i środków ochrony. Jednak pomimo wspólnego kierunku zmian poziom aktywów obrotowych był znacząco wyższy w Holandii 41,5 razy w przeliczeniu na 1 gospodarstwo i 40,1 razy w przeliczeniu na 1 ha UR. Jest to oznaka dużej intensywności produkcji w Holandii, znacznie większej niż w Polsce. Ten wysoki poziom aktywów obrotowych powodował, że stanowiły one aż 31% aktywów ogółem, podczas gdy w Polsce jedynie 8% (rys. 5).

Tabela 18. *Zasoby czynników produkcji w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Zasoby czynników produkcji				
Kraj	na 1 gospodarstwo		na 1 ha UR	
	średnia 2009–2017	średnioroczna zmiana	średnia 2009–2017	średnioroczna zmiana
	jednostka miary	%	jednostka miary	%
Powierzchnia UR (ha)				
Polska	3,08	0,91	×	×
Holandia	3,19	4,06	×	×
Nakłady pracy ogółem (AWU)				
Polska	3,25	0,30	1,06	–0,61
Holandia	8,52	2,13	2,75	–1,85
Nakłady pracy najemnej (AWU)				
Polska	1,36	–1,53	0,45	–2,43
Holandia	6,88	2,75	2,21	–1,26
Nakłady pracy własnej (FWU)				
Polska	1,89	1,35	0,62	0,44
Holandia	1,64	–0,39	0,53	-4,27
Aktywa ogółem (tys. EUR)				
Polska	173,83	–1,83	57,17	–2,72
Holandia	1954,89	–0,16	639,80	-4,05
Aktywa trwałe (tys. EUR)				
Polska	159,06	–2,26	52,33	-3,15
Holandia	1342,10	–1,92	442,90	-5,74
Aktywa obrotowe (tys. EUR)				
Polska	14,76	2,87	4,84	1,94
Holandia	612,79	4,22	196,90	0,16

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

W strukturze aktywów trwałych holenderskich gospodarstw przeważała ziemia, której udział wynosił 47,48%, podczas gdy w Polsce jedynie 18,90% (rys. 5). Taka różnica wynikała przede wszystkim z dużej wartości ziemi w Holandii. Według Parzonki (2008) i Twardowskiej (2020) cena 1 ha ziemi użytkowanej rolniczo była wyższa niż w Polsce 28,7 razy w 2000 r., 10 razy w 2006 r. i 6,2 razy w 2017 r. Średnia cena ziemi w latach 2005–2015 wynosiła w Holandii 43 619 EUR/ha, w Polsce zaś w sektorze prywatnym 4421 EUR/ha (Firlej i Kubała 2018). W Polsce z kolei główną grupą aktywów trwałych były budynki (głównie obiekty szklarniowe), które stanowiły średnio 58,79%. W Holandii stanowiły one 21,89%, będąc grupą o najmniejszym udziale w wartości aktywów trwałych. Udział maszyn i urządzeń w Polsce wynosił 21,75%, w Holandii zaś był on większy i stanowił 30,62%, co wynikało z wyższego poziomu technologicznego holenderskich gospodarstw.



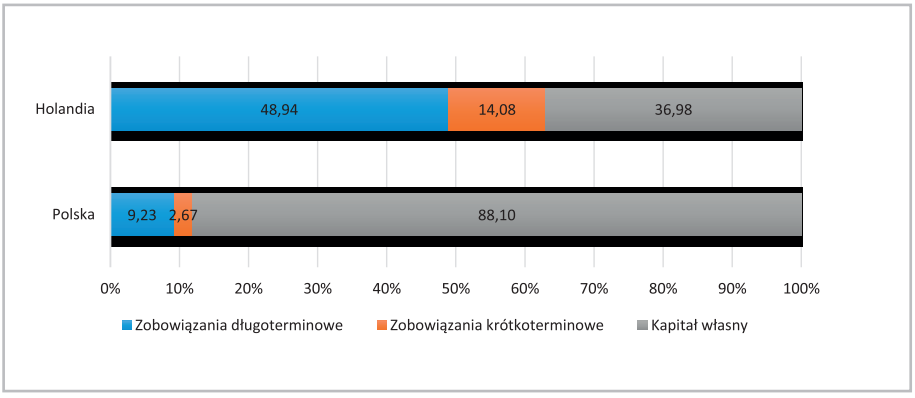
Rysunek 5. *Struktura aktywów w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

W strukturze aktywów obrotowych wyróżnia się zapasy produkcji rolnej oraz pozostałe aktywa, do których należą m.in. należności handlowe oraz środki w kasie i na rachunkach bankowych. W strukturze tej dominowały pozostałe aktywa obrotowe, których udział był podobny w obu krajach i wynosił 77,10% w Polsce oraz 72,98% w Holandii. Pozostałą część stanowiły zapasy produkcji rolnej, których mały udział jest typowy dla tego rodzaju działalności, bowiem kwiaty są specyficznym produktem, w których przypadku właściwie o zapasach produkcji można mówić jedynie w przypadku roślin doniczkowych.

W strukturze pasywów, co daje informacje o źródłach finansowania, w polskich gospodarstwach dominował kapitał własny z udziałem 88,10%, podczas gdy zobowiązania stanowiły niecałe 12% (rys. 6). Na zobowiązania długoterminowe przypadało 9,23%, a na krótkoterminowe jedynie 2,67%. W holenderskich gospodarstwach zaś przeważały zobowiązania, a spośród nich kredyty długoterminowe o udziale 48,94%, przy udziale zobowiązań krótkoterminowych na poziomie 14,08%. W gospodarstwach tych kapitał własny stanowił jedynie 36,98%, a więc znacznie mniej niż w polskich gospodarstwach. Oznacza to, że Holendrzy w większym stopniu korzystali z finansowania zewnętrznego, a w szczególności długoterminowego. Wskazuje to na fakt, iż mieli większe możliwości lub większą „odwagę" do pozyskiwania funduszy na rzecz finansowania inwestycji. Jak podkreślają Marcysiak i Marcysiak (2018), aktywa trwałe wymagają dużego zaangażowania

własnych środków finansowych, będących warunkiem udzielenia przez banki kredytu, co jest barierą dla wielu polskich producentów. Holendrzy kredytują także większą część bieżącej działalności, o czym świadczy większy niż w Polsce udział zobowiązań krótkoterminowych. Przekłada się to na znacznie wyższe koszty obsługi tego długu w postaci wyższych odsetek. Może to, przy jednocześnie stosunkowo małym udziale kapitałów własnych, w długim okresie stanowić zagrożenie dla funkcjonowania tych gospodarstw, bowiem większość ich majątku (ponad 63%) była finansowana długiem. Jednocześnie polskie gospodarstwa być może w niewystarczający sposób korzystają z możliwości finansowania inwestycji ze źródeł zewnętrznych.

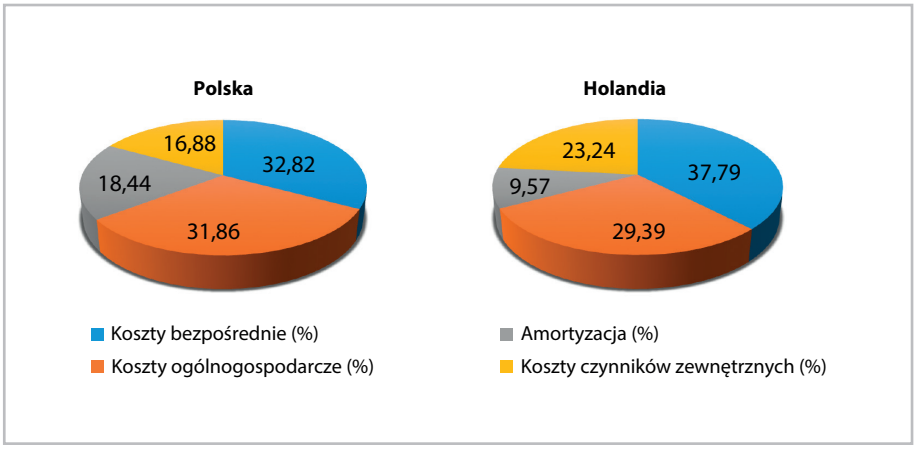


Rysunek 6. *Struktura pasywów w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Źródło: Cichocka (2022) za: FADN UE.

KOSZTY PRODUKCJI

W przypadku kosztów produkcji należy wskazać, że w Polsce były aż 21-krotnie niższe niż w Holandii, wykazując równocześnie spadek o 0,33% rocznie przy wzroście w Holandii o 2,08% rocznie (tab. 19). W przeliczeniu na 1 ha UR koszty ogółem malały w obu krajach – w Polsce o 1,23%, a w Holandii o 1,90%, czyli wyniosły średnio 19,27 tys. EUR i 396,13 tys. EUR. Główną grupę kosztów stanowiły koszty bezpośrednie, z udziałem 32,82% w polskich gospodarstwach i 37,79% w holenderskich (rys. 7). Podobny udział kosztów bezpośrednich wykazała Gunerka-Marciniak (2019) w gospodarstwach z uprawą warzyw gruntowych – stanowiły 34,96% w Polsce i 30,02% w Holandii kosztów ogółem, a ich poziom w przeliczeniu na 1 ha UR był wyższy 4-krotnie w Holandii.



Rysunek 7. *Struktura kosztów ogółem w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

Drugą pozycję w kosztach ogółem zajmowały koszty ogólnogospodarcze z podobnym udziałem wynoszącym 31,86% w Polsce i 29,39% w Holandii. Ich poziom był wyższy 19-krotnie w Holandii niż w Polsce i w przeliczeniu na 1 ha wyniósł odpowiednio 119,76 tys. EUR i 6,15 tys. EUR. W obydwu krajach wykazywały tendencję malejącą zarówno w przeliczeniu na 1 gospodarstwo (4,31% w Polsce i 2,18% w Holandii), jak i na 1 ha UR (5,18% w Polsce i 5,90% w Holandii). Spadkowa tendencja występowała także w przypadku kosztów amortyzacji, przy czym dynamika spadku była szybsza w Holandii, co wynikało z wyższych odpisów amortyzacyjnych. Tu amortyzacja w przeliczeniu na 1 gospodarstwo obniżała się rocznie o 4,5%, a w Polsce o 1,33% (co świadczy o deprecjacji majątku trwałego), w przeliczeniu na 1 ha UR wyniosło to odpowiednio 8,28% i 2,22%. Należy podkreślić, iż w Holandii, z uwagi na wysokie pozostałe koszty, amortyzacja stanowiła jedynie 9,57%, podczas gdy w Polsce, przy relatywnie niższych pozostałych kosztach, aż 18,44%. W przypadku kosztów czynników zewnętrznych (na które składają się wynagrodzenia, czynsze i odsetki) zauważalny był wzrost ich wartości w badanym okresie, przy czym szybciej rosły w Holandii, bo rocznie o 1,77% wobec 0,52% w Polsce. Przyczyniły się do tego w obu krajach przede wszystkim poziom i wzrost wynagrodzeń siły roboczej najemnej. W przeliczeniu na 1 ha UR koszty te wynosiły odpowiednio 3,27 tys. EUR i 92,02 tys. EUR, a kierunek ich zmian był odwrotny niż w ujęciu na 1 gospodarstwo. W Polsce malały one średnio o 0,39%, a w Holandii o 2,20% (tab. 19).

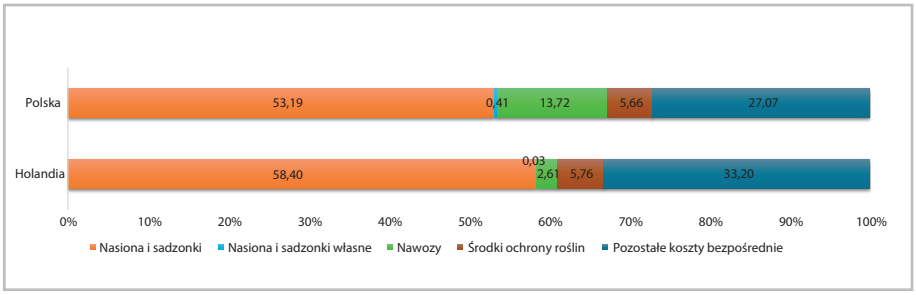
Tabela 19. *Koszty produkcji w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Kraj	Koszty			
	na 1 gospodarstwo		na 1 ha UR	
	średnia 2009–2017	średnioroczna zmiana	średnia 2009–2017	średnioroczna zmiana
	jednostka miary	%	jednostka miary	%
Koszty ogółem (tys. EUR)				
Polska	58,58	–0,33	19,27	–1,23
Holandia	1 222,81	2,08	396,13	–1,90
Koszty bezpośrednie (tys. EUR)				
Polska	19,23	3,21	6,29	2,27
Holandia	462,13	7,86	145,08	3,65
Koszty ogólnogospodarcze (tys. EUR)				
Polska	18,67	–4,31	6,15	–5,18
Holandia	359,42	–2,18	119,76	–5,99
Koszty amortyzacji (tys. EUR)				
Polska	10,80	–1,33	3,56	–2,22
Holandia	117,04	–4,56	39,26	–8,28
Koszty czynników zewnętrznych (tys. EUR)				
Polska	9,89	0,52	3,27	–0,39
Holandia	284,23	1,77	92,02	–2,20

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych danych z systemu FADN UE.

Odnotowana powyżej malejąca tendencja kosztów ogólnogospodarczych, amortyzacji i czynników zewnętrznych w przeliczeniu na 1 ha UR, przy ich wolniejszym spadku lub wzroście w przeliczeniu na 1 gospodarstwo, wynika z tzw. efektu skali (czyli zmniejszenia udziału powyższych kosztów w kosztach jednostkowych w wyniku zwiększenia rozmiarów działalności).

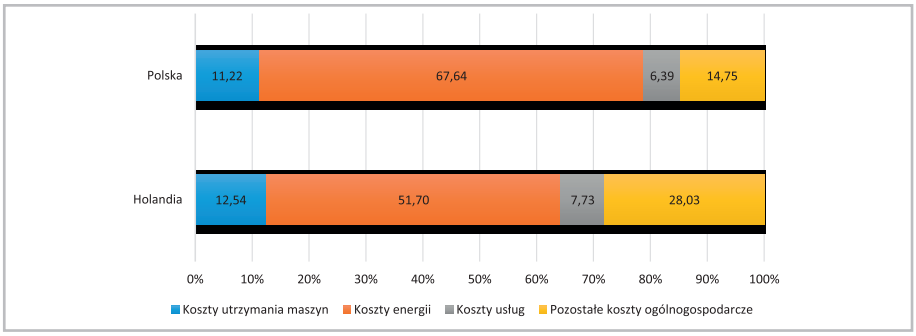
W kosztach bezpośrednich kluczowe są koszty nasion i sadzonek, które w obydwu krajach stanowiły ponad 53% (rys. 8), przy czym wyższe były w Holandii niż Polsce. W przypadku nawozów ich udział w strukturze kosztów bezpośrednio związanych z produkcją wynosił w Holandii 2,61%, podczas gdy w Polsce był on znacznie większy i wynosił 13,72%. Inaczej było w przypadku środków ochrony roślin, których udział w obu krajach był zbliżony i relatywnie mały – w Holandii wynosił 5,76%, a w Polsce 5,66%. Duży był zaś udział pozostałych kosztów bezpośrednich (np. związanych z przygotowaniem do sprzedaży) z udziałem 27,07% w Polsce i 33,20% w Holandii.



Rysunek 8. *Struktura kosztów bezpośrednich w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny ozdobne pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

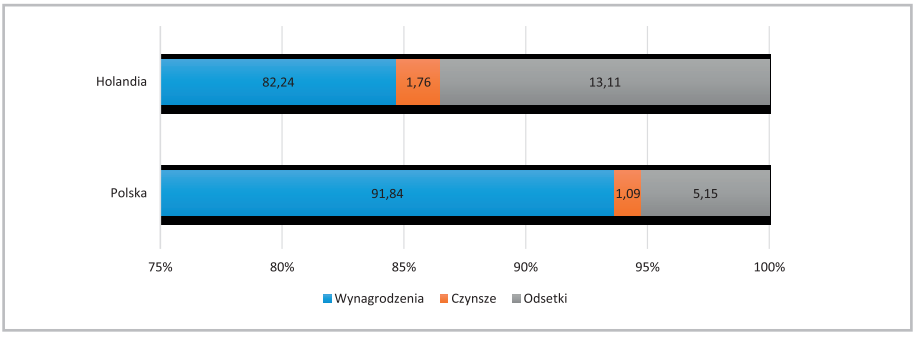
Do najistotniejszych w strukturze kosztów ogólnogospodarczych należą koszty energii. W gospodarstwach holenderskich stanowiły one średnio 51,70%, a w Polsce 67,64% tej grupy kosztów (rys. 9). Tak duży udział kosztów energii jest typowy dla gospodarstw zajmujących się produkcją roślinną pod osłonami, w tym w szklarniach. Jest to produkcja bardzo energochłonna. Jednocześnie ich większy udział w Polsce wynikał m.in. z gorszych warunków klimatycznych, które przekładały się na wyższe zużycie energii. Polska produkcja od lat charakteryzuje się także małym wykorzystaniem alternatywnych źródeł energii, co sprawia, że produkcja szklarniowa jest bardziej kosztochłonna. Podobny udział w Polsce (11,22%) i w Holandii (12,54%) miały koszty utrzymania maszyn. Najmniejszy zaś udział w kosztach ogólnogospodarczych odnosił się do kosztów usług zewnętrznych, stanowiąc 6,39% w Polsce i 7,73% w Holandii. Ich relatywnie mały udział wskazuje na fakt, iż w ogrodnictwie korzystanie z tzw. outsourcingu czy wyspecjalizowanych usług zewnętrznych nie jest równie popularne jak w innych branżach. Pozostałą część kosztów stanowiły pozostałe koszty ogólnogospodarcze z udziałem na poziomie 14,75% w Polsce i 28,03% w Holandii. Jak wynika z powyższej analizy, struktura kosztów ogólnogospodarczych jest zbliżona w obu badanych krajach.



Rysunek 9. *Struktura kosztów ogólnogospodarczych w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

Wśród kosztów czynników zewnętrznych dominowały koszty wynagrodzeń. W Polsce stanowiły one 91,84% tej grupy kosztów, a w Holandii 82,24% (rys. 10). Udział ten w Polsce był nieznacznie większy niż w Holandii, pomimo znacznie niższych nakładów pracy najemnej oraz niższych wynagrodzeń. Jak wskazuje Institut der deutschen Wirtschaft Köln (2013), w 2012 r. średnie wynagrodzenie pracownika w sektorze rolniczym wynosiło 15,73 EUR/h w Holandii i 3,32 EUR/h w Polsce. Oznacza to, że większy w Polsce udział wynagrodzeń w strukturze kosztów gospodarczych nie wynikał ani ze stawki godzinowej, ani z nakładów pracy, a z relatywnie niższych kosztów czynszu i odsetek. W Holandii relatywnie dużą część kosztów czynników zewnętrznych, bo 13,11%, stanowiły koszty odsetek, co było wynikiem wyższego niż w Polsce zadłużenia i finansowania rozwoju kapitałem obcym. W Polsce udział odsetek wynosił 5,15%. Najmniejszy udział w kosztach czynników zewnętrznych, tj. 1,76% w Holandii i 1,09% w Polsce, miały czynsze.



Rysunek 10. *Struktura kosztów czynników zewnętrznych w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

WYNIKI EKONOMICZNE

Analizując podstawowe wyniki ekonomiczne w badanych gospodarstwach, odnotowano, że polskie podmioty osiągały mniejszą wartość produkcji i dochodu niż holenderskie. Średnia wartość produkcji w gospodarstwach polskich wynosiła 82,53 tys. EUR, a w holenderskich była 16 razy większa, tj. 1341,50 tys. EUR na 1 gospodarstwo (tab. 20). To przekładało się na wyższy w Holandii poziom dochodu. W przypadku dochodu gospodarstwa polskie osiągały go na poziomie 24,64 tys. EUR, podczas gdy holenderskie, na poziomie 4,7 razy wyższym, tj. 116,74 tys. EUR. Jednocześnie pomimo dużej wartości produkcji w gospodarstwach holenderskich wyraźnie niższa niż w Polsce była jej opłacalność, czego przyczyną są relatywnie wyższe koszty. Wskaźnik opłacalności wyniósł w Holandii 109%, podczas gdy w Polsce 140%. Wynika z tego, że każde 1 EUR poniesionych kosztów przyniosło odpowiednio 0,09 EUR i 0,40 EUR produkcji. W Holandii wskaźnik ten poprawiał się rocznie o 2,17%, a w Polsce tylko

o 0,75%, co wskazuje na relatywne pogarszanie się opłacalności produkcji w polskich gospodarstwach w stosunku do gospodarstw holenderskich. Warto zaznaczyć, że gospodarstwa polskie z uprawą kwiatów ciętych i roślin doniczkowych pod osłonami od wielu lat cechowała wysoka opłacalność produkcji. Według Kubiaka, Marynowskiego i Krajewskiego (1999) wskaźnik opłacalności produkcji róż wynosił w 1991 r. 122% (okres kryzysu gospodarczego) i 158% w 1998 r., a według Marynowskiego (2001) 137% w 2000 r.

Tabela 20. *Wyniki ekonomiczne i wskaźniki efektywności w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Kraj	Wyniki ekonomiczne					
	na 1 gospodarstwo		produktywność		dochodowość	
	średnia 2009–2017	średnioroczna zmiana (%)	średnia 2009–2017 (tys. EUR)	średnioroczna zmiana (%)	średnia 2009–2017 (tys. EUR)	średnioroczna zmiana (%)
Produkcja (tys. EUR)			na 1 ha UR			
Polska	82,53	0,41	27,15	–0,50	8,12	1,48
Holandia	1 341,50	4,30	430,78	0,23	33,9	*
Dochód (tys. EUR)			na 1 AWU			
Polska	24,64	2,41	25,11	0,12	7,46	2,11
Holandia	116,74	*	157	2,12	13,23	*
Wskaźnik opłacalności (%)			na 1 tys. EUR aktywów trwałych			
Polska	1,40	0,75	0,52	2,74	0,15	4,79
Holandia	1,09	2,17	1,02	6,34	0,09	*

**Brak możliwości obliczenia ze względu na ponoszoną stratę w 2009 r.*

Uwzględniając okres 2010–2017, średnioroczne tempo zmian dochodu wynosi dla Polski 2,07%, dla Holandii 17,86%; produktywności ziemi dla Polski –0,79%, dla Holandii 11,87%; produktywności pracy dla Polski 2,63%, dla Holandii 15,98%, produktywności majątku dla Polski 5,85% i dla Holandii 20,55%.

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

Przedstawione w tabeli 20 wyniki produkcji w gospodarstwach kwiaciarskich miały bezpośredni wpływ na wysokość wskaźników produktywności i dochodowości, które pokazują efektywność wykorzystania posiadanych zasobów czynników produkcji. Obydwa z nich osiągały w Polsce mniejsze wartości absolutne niż w Holandii, a także słabsze tempo wzrostu, co wskazuje na mniej efektywne wykorzystanie zasobów i wolniejszą poprawę tej efektywności. Nie jest to optymistyczne z punktu widzenia rozwoju gospodarstw, a dalej całego sektora kwiaciarskiego w Polce. W przypadku produktywności ziemi polskie gospodarstwa osiągnęły wynik na poziomie średnio 27,15 tys. EUR w przeliczeniu na 1 ha UR, przy czym zauważalny był średnioroczny spadek wartości o 0,50%, co wskazuje na pogorszenie efektywności wykorzystania ziemi. W tym

samym czasie gospodarstwa holenderskie odnotowały produkcję z 1 ha UR na poziomie 430,78 tys. EUR, przy średniorocznym tempie wzrostu o 0,23%, czyli każdy 1 ha posiadanej ziemi przynosił 15,87 razy większą wartość produkcji w Holandii niż w Polsce. Podobnie jest w przypadku produktywności pracy, inaczej wydajności, która w Polsce wyniosła średnio 25,11 tys. EUR w przeliczeniu 1 AWU, rosnąc średnio o 0,12% rocznie, podczas gdy gospodarstwa holenderskie odnotowały wynik 6,25 razy wyższy, tj. 157,00 tys. EUR w przeliczeniu 1 AWU, przy średniorocznym tempie wzrostu o 2,12%. Jednocześnie każda jednostka posiadanego majątku trwałego przekładała się na większą wartość produkcji w holenderskich gospodarstwach. W Polsce produktywność majątku wynosiła średnio 0,52 tys. EUR w przeliczeniu na 1 tys. EUR aktywów trwałych, przy 2,75% tempie wzrostu, podczas gdy w Holandii wynik ten był prawie 2-krotnie wyższy i wynosił 1,02 tys. EUR w przeliczeniu na 1 tys. EUR aktywów trwałych, rósł także szybciej, bo średnio o 6,34% rocznie.

Analiza wskaźników dochodowości wykazała, że w przypadku dochodowości ziemi i pracy większe wartości absolutne oraz szybsze tempo zmian widoczne było dla gospodarstw holenderskich. Polskie gospodarstwa osiągnęły wyniki odpowiednio na poziomie 8,12 tys. EUR w przeliczeniu 1 ha UR i 7,46 tys. EUR w przeliczeniu 1 AWU, rosnące średnio o 1,48% i 2,11% rocznie. Równocześnie holenderskie gospodarstwa uzyskały wynik 33,90 tys. EUR w przeliczeniu 1 ha UR i 13,23 tys. EUR w przeliczeniu na 1 AWU, przy wzroście średnio o 15,02% i 17,19% rocznie. Oznacza to, że każdy hektar użytków rolnych i każda jednostka nakładu pracy była w stanie wypracować w holenderskim gospodarstwie wyższy dochód 4,17 razy i 1,77 razy niż w polskim. Inaczej wygląda kwestia dochodowości posiadanego majątku, gdyż w Polsce wynik 0,15 tys. EUR w przeliczeniu na 1 tys. EUR aktywów trwałych był 1,66 razy wyższy niż w Holandii. Relacja ta wynikała z ponad 8-krotnie wyższych w Holandii zasobów aktywów trwałych. Wyższa produktywność majątku trwałego w Polsce ukazuje, że polscy producenci, posiadając relatywnie niski poziom wyposażenia gospodarstwa, starali się go maksymalnie wykorzystać. Każda jednostka majątku trwałego wypracowała u nich wyższy dochód niż w gospodarstwie holenderskim.

5.3.3. ANALIZA PORÓWNAWCZA POLSKICH I HOLENDERSKICH GOSPODARSTW KWIACIARSKICH TEJ SAMEJ KLASY EKONOMICZNEJ (ES6 = 5)

ZASOBY CZYNNIKÓW PRODUKCJI

Jedyną klasą ekonomiczną, dla której możliwe było dokonanie analizy porównawczej między obydwoma krajami była klasa ES6 = 5 (oznaczająca gospodarstwa duże) i tylko dla lat 2009–2012. W trakcie tej analizy odnotowano różnicę w średniej powierzchni UR, która była prawie 2-krotnie większa w gospodarstwach polskich i wynosiła średnio 2,91 ha, podczas gdy w gospodarstwach holenderskich było to 1,48 (tab. 21). Jednocześnie w latach 2009–2012

w Polsce malała ona średnio o 1,79% rocznie, podczas gdy w Holandii rosła o 2,56%. Z kolei na zbliżonym poziomie w obydwu krajach była pracochłonność produkcji, gdyż nakłady pracy na 1 ha UR wynosiły w Holandii 1,84 AWU a w Polsce 1,97 AWU, wykazując spadek tej wartości, przy czym w Polsce następował on wolniej, bo średniorocznie o 1,91% przy 4,77% w Holandii. Był to wynik obniżania się całkowitych nakładów w gospodarstwie o 3,66% w Polsce i 2,33% w Holandii. Co ciekawe, w dużych polskich gospodarstwach w przeliczeniu na 1 ha przeważały nakłady pracy najemnej, w Holandii zaś nieznacznie pracy własnej. Wynosiły one w Polsce odpowiednio 1,28 AWU i 0,69 FWU, a w Holandii 0,82 AWU i 1,01 FWU. W Polsce nakłady pracy najemnej wyraźnie się obniżały, bo o 5,09% rocznie na 1 ha UR i 6,79% na gospodarstwo, zaś pracy własnej rosły o 4,32% na 1 ha UR i 2,46% na 1 gospodarstwo, czyli polski producent w coraz większym stopniu zastępował pracę pracownika najemnego pracą swoją oraz własnej rodziny. Podobne wnioski przedstawili Żak i Klepacki (2013), prowadząc badania polskich gospodarstw rolnych zarejestrowanych w systemie FADN. Według autorów badania rolnicy ze wszystkich grup gospodarstw wykorzystywali w niewielkim stopniu pracę najemną, opierając się głównie na pracy własnej. W Holandii w tym samym czasie malały zarówno nakłady pracy najemnej, jak i własnej, przy czym spadek ten następował szybciej w przypadku pracy najemnej, bo o 6,63% na 1 ha UR i 4,24% na 1 gospodarstwo. Nakłady pracy własnej malały średnio o 3,09% na 1 ha UR i 0,60% na 1 gospodarstwo.

W zakresie posiadanego majątku różnice w ogólnej jego wartości na gospodarstwo nie były rażące. Gospodarstwa duże klasy ES6 = 5 w Polsce posiadały średnio 504,62 tys. EUR aktywów ogółem, w Holandii wartość ta była o 77,19 tys. EUR większa, przy czym w obydwu krajach zauważalny był średnioroczny spadek wartości odpowiednio o 1,54% i 6,82% (tab. 21).

Tabela 21. *Zasoby czynników produkcji w gospodarstwach dużych produkujących kwiaty cięte i rośliny ozdobne pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2012*

Kraj	Zasoby czynników produkcji			
	na 1 gospodarstwo		na 1 ha UR	
	średnia 2009–2012	średnioroczna zmiana	średnia 2009–2012	średnioroczna zmiana
	jednostka miary	%	jednostka miary	%
Powierzchnia UR (ha)				
Polska	2,91	–1,79	×	×
Holandia	1,48	2,56	×	×
Nakłady pracy ogółem (AWU)				
Polska	5,73	–3,66	1,97	–1,91
Holandia	2,72	–2,33	1,84	–4,77
Nakłady pracy najemnej (AWU)				
Polska	3,74	–6,79	1,28	–5,09
Holandia	1,22	–4,24	0,82	–6,63

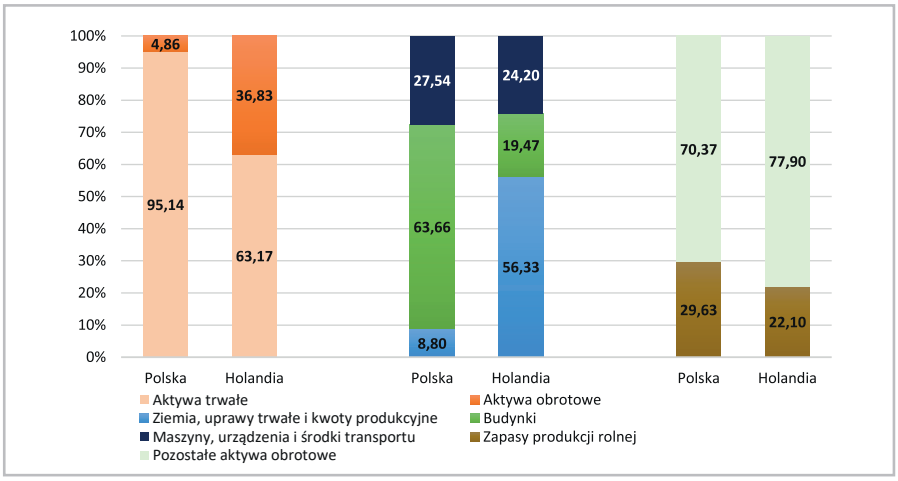
Tabela 21 (cd.)

Kraj	Zasoby czynników produkcji			
	na 1 gospodarstwo		na 1 ha UR	
	średnia 2009–2012	średnioroczna zmiana	średnia 2009–2012	średnioroczna zmiana
	jednostka miary	%	jednostka miary	%
Nakłady pracy własnej (FWU)				
Polska	1,99	2,46	0,69	4,32
Holandia	1,50	–0,60	1,01	–3,09
Aktywa ogółem (tys. EUR)				
Polska	504,62	–1,54	173,50	0,25
Holandia	581,81	–6,82	393,50	–9,15
Aktywa trwałe (tys. EUR)				
Polska	480,08	–2,88	164,97	–1,12
Holandia	367,55	–10,98	248,88	–13,20
Aktywa obrotowe (tys. EUR)				
Polska	24,54	30,59	8,53	32,96
Holandia	214,26	0,62	144,62	–1,89

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

W wyniku znaczącej różnicy w powierzchni użytków rolnych wartość aktywów ogółem przypadająca na 1 ha UR wynosiła w Polsce 173,50 tys. EUR, podczas gdy w Holandii było to 393,50 tys. EUR w przeliczeniu 1 ha UR, a więc 2,27 razy więcej. W Polsce obserwowany był niewielki wzrost wartości aktywów ogółem, wynoszący 0,25% średniorocznie, w Holandii zaś spadek o 9,15%. W obydwu krajach w strukturze aktywów dominowały aktywa trwałe, które w Polsce stanowiły aż 95,14% aktywów ogółem, a w Holandii 63,17% (rys. 11). Różnica ta wynikała z dużo większych zasobów środków obrotowych (m.in. produktów na sprzedaż, obrotowych środków produkcji, środków pieniężnych) w gospodarstwach holenderskich. W gospodarstwach o tej samej wielkości ekonomicznej wartość aktywów trwałych w przeliczeniu na 1 ha UR była 1,5 raza większa w Holandii niż w Polsce (odpowiednio 248,88 tys. EUR i 164,97 tys. EUR), a aktywów obrotowych aż 17 razy (144,62 tys. EUR i 8,53 tys. EUR), co dowodzi znacznej intensywności produkcji. O ile jednak wartość aktywów obrotowych w Holandii zmieniała się w niewielkim stopniu (na gospodarstwo rosła średnio o 0,62%, a na 1 ha UR obniżała się o 1,89%), o tyle w Polsce wykazywała dużą dynamikę wzrostu (o 30,59% na 1 gospodarstwo i 32,96% na 1 ha UR). Pokazuje to, że tak duże gospodarstwa poza większymi zapasami, musiały posiadać większe środki w kasie i na kontach bankowych. Zbyt małe środki obrotowe mogłyby stanowić zagrożenie dla działalności gospodarstwa, np. zbyt małe środki pieniężne stanowiłyby zagrożenie dla regulacji

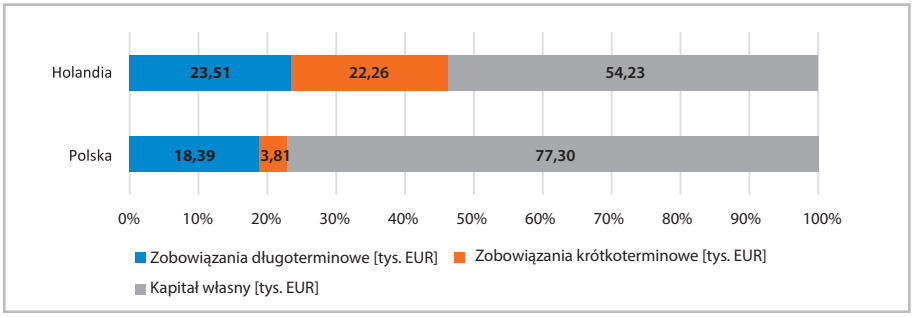
zobowiązań, a niewielkie zapasy środków produkcji mogłyby okazać się niewystarczające dla zapewnienia ciągłości produkcji w przypadku nagle rosnącego popytu (np. nowy kontrakt, duże zamówienie).



Rysunek 11. *Struktura aktywów w gospodarstwach dużych klasy ES6 = 5 produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2012*

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

Wśród źródeł finansowania majątku w gospodarstwach dużych zarówno w Polsce, jak i Holandii przeważał kapitał własny, przy czym w Polsce stanowił aż 77,30% pasywów, a w Holandii 54,23%. Zbliżony był natomiast udział zobowiązań długoterminowych stanowiący odpowiednio 18,89% i 23,51% pasywów ogółem (rys. 12).



Rysunek 12. *Struktura pasywów w gospodarstwach dużych produkujących kwiaty i rośliny ozdobne pod osłonami klasy ES6 = 5 w Polsce i Holandii w latach 2009–2012*

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

Znaczące różnice występowały za to w przypadku zobowiązań krótkoterminowych, które w Polsce stanowiły średnio 3,81% pasywów. Z kolei w Holandii stanowiły aż 22,26%, co oznacza, że holenderscy producenci chętniej niż polscy korzystali z zewnętrznych źródeł finansowania nie tylko inwestycji poprzez kredyty długoterminowe, ale także bieżącej działalności.

Choć powierzchnia przeciętnego gospodarstwa dużego w Polsce była 1,96 razy większa niż w Holandii, koszty produkcji ogółem były znacznie niższe. Stanowiły one 73,67% kosztów gospodarstwa holenderskiego, a w przeliczeniu na 1 ha UR tylko 37,64%, w przeliczeniu na 1 gospodarstwo rosły rocznie o 6,97%, a w przeliczeniu na 1 ha UR o 8,91% (tab. 22). W Holandii obniżały się rocznie odpowiednio o 2,47% i 4,91%. Te wyższe w Holandii koszty wynikały głównie z wyższych nakładów ponoszonych w gospodarstwach, które – jak już pokazano – były aż 17-krotnie wyższe w przypadku aktywów obrotowych.

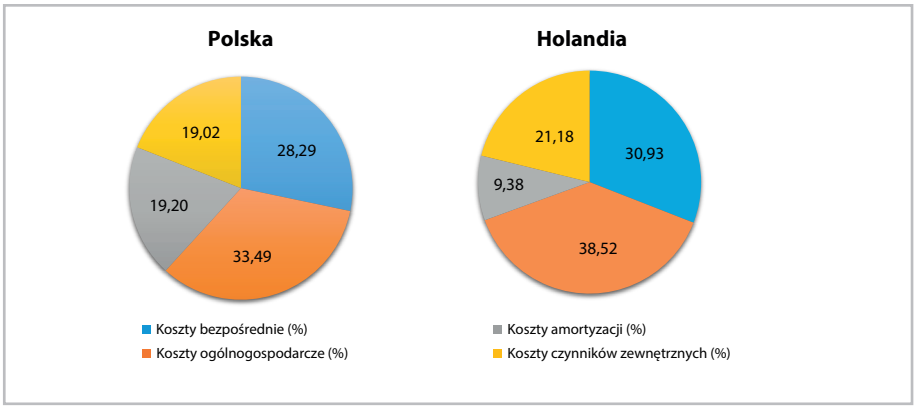
Tabela 22. *Koszty w gospodarstwach dużych klasy ES6 = 5 produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Kraj	Koszty			
	na 1 gospodarstwo		na 1 ha UR	
	średnia 2009–2012	średnioroczna zmiana	średnia 2009–2012	średnioroczna zmiana
	jednostka miary	%	jednostka miary	%
Koszty ogółem (tys. EUR)				
Polska	150,20	6,97	51,82	8,91
Holandia	203,87	–2,47	137,69	–4,91
Koszty bezpośrednie (tys. EUR)				
Polska	42,49	9,07	14,67	11,05
Holandia	63,06	3,14	42,54	0,57
Koszty ogólnogospodarcze (tys. EUR)				
Polska	50,30	4,30	17,34	6,20
Holandia	78,52	–4,75	53,03	–7,13
Koszty amortyzacji (tys. EUR)				
Polska	28,84	1,56	9,93	3,41
Holandia	19,12	–10,26	12,94	–12,51
Koszty czynników zewnętrznych (tys. EUR)				
Polska	28,57	14,64	9,88	16,73
Holandia	43,17	–2,79	29,18	–5,22

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

Struktura kosztów była zbliżona w obydwu krajach. Biorąc pod uwagę udział kosztów bezpośrednich, ogólnogospodarczych i czynników zewnętrznych, był on większy jedynie o kilka punktów procentowych w Holandii. Koszty bezpośrednie stanowiły 28,29% kosztów ogółem w Polsce i 30,93% w Holandii (rys. 13), ale ich poziom absolutny w Holandii był wyraźnie wyższy. W przeliczeniu na 1 gospodarstwo 1,5 raza, a w przeliczeniu na 1 ha UR aż

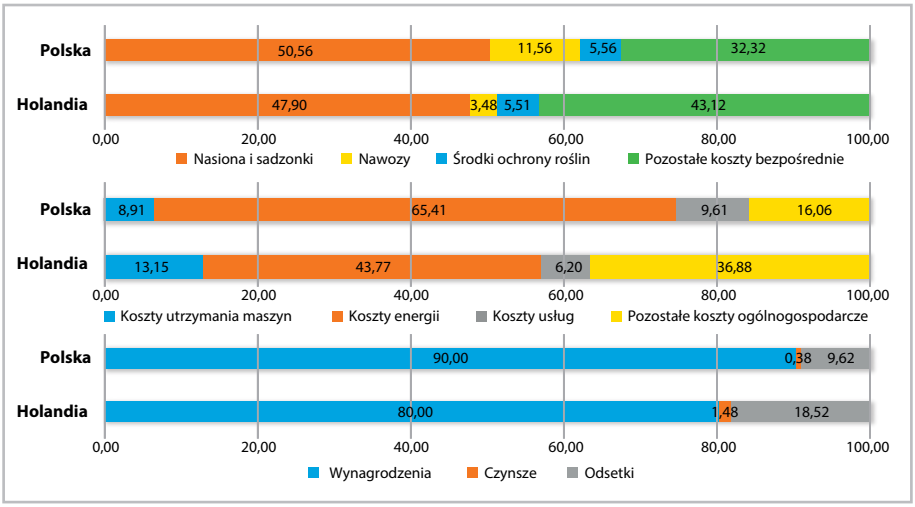
2,9 razy. Wolniejsze było natomiast ich tempo wzrostu, bo odpowiednio 3,14% i 0,57% rocznie, przy wzroście w Polsce o 9,07% i 11,05%. Aż 50,56% w Polsce i 47,90% w Holandii stanowiły w kosztach bezpośrednich koszty sadzonek i nasion. Podobny udział w obu krajach przypadł na środki ochrony roślin, stanowiąc w Polsce 5,56%, a w Holandii 5,51% kosztów bezpośrednich. Znacząca różnica była natomiast w przypadku nawozów, których udział w Polsce wynosił 11,56%, podczas gdy w Holandii jedynie 3,48%. Pozostałą część kosztów bezpośrednich stanowiły pozostałe koszty czynników zewnętrznych z udziałem 32,32% w Polsce i 43,12% w Holandii.



Rysunek 13. *Struktura kosztów ogółem w gospodarstwach dużych klasy ES6 = 5 produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2012*

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

Drugą pozycję w kosztach ogółem zajmowały koszty ogólnogospodarcze z udziałem 33,49% i 38,52% w Holandii, będąc przy tym wyższe niż w Polsce. W przeliczeniu na 1 ha UR wynosiły w Holandii 53,03 tys. EUR, z tendencją spadkową o 7,13% średniorocznie, a w Polsce 17,34 tys. EUR z tendencją wzrostową o 6,20% rocznie. Odmienna była jednak struktura kosztów gospodarczych. W polskich gospodarstwach dominowały koszty energii stanowiące 65,41%, podczas gdy w holenderskich udział ten wynosił 43,77%, a więc znacząco mniej niż w Polsce. W Holandii większy udział od kosztów energii miały tzw. pozostałe koszty ogólnogospodarcze (m.in. wynagrodzenia pracowników administracji, szkolenia, podróże służbowe itp.). Ich udział w strukturze wynosił 36,88%, podczas gdy w Polsce 16,06% (rys. 14). Podobny w obu krajach był udział kosztów czynników zewnętrznych, bo 19,02% i 21,18% kosztów ogółem odpowiednio w Polsce i Holandii. W przeliczeniu na 1 ha UR wynosiły 9,88 tys. EUR i 29,18 tys. EUR, ale w Polsce wykazywały silny wzrost, bo o 16,73% rocznie, przy spadku w Holandii o 5,22%. Poziom i zmiany kosztów czynników zewnętrznych były przede wszystkim efektem poziomu i zmian kosztów wynagrodzeń, które stanowiły w nich aż 90% w Polsce i 80% w Holandii. W związku z tym, że nakłady pracy najemnej w gospodarstwach obu krajów były zbliżone, różnica w kosztach



Rysunek 14. *Struktura kosztów w gospodarstwach dużych klasy ES6 = 5 produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

wynagrodzeń, a w konsekwencji w kosztach czynników zewnętrznych wynikała z wysokości stawki płacy godzinowej. Była ona w Holandii znacznie wyższa niż w Polsce. Jak podaje Eurostat (Eurostat – baza danych 2021), w 2010 r. średnia stawka godzinowa w Holandii wynosiła 17,25 EUR, podczas gdy w Polsce było to jedynie 5,21 EUR. Płaca ta w Polsce bardzo szybko rosła, powodując wcześniej wspomniany wzrost kosztów czynników zewnętrznych, przy spadku nakładów pracy najemnej o 5,09% rocznie. Drugim ważnym elementem kosztów czynników zewnętrznych są odsetki od kredytów, których udział był większy w Holandii niż w Polsce i wynosił odpowiednio 18,52% i 9,62%.

WYNIKI EKONOMICZNE

Pomimo posiadania większej powierzchni UR niż holenderskie gospodarstwa duże w Polsce osiągały mniejszą wartość produkcji. Wynosiła ona w badanym okresie odpowiednio 213,28 tys. EUR i 261,82 tys. EUR (tab. 23). Stąd też wartość produkcji na 1 ha UR, czyli produktywność ziemi, była wyższa w Holandii 2,4 razy. Pozytywnym zjawiskiem jest to, że produktywność ziemi rośnie w Polsce relatywnie szybko, bo o 10,77% rocznie, przy spadku o 5,28% w Holandii. Należy podkreślić, że w obydwu krajach wartość produkcji jest większa niż wartość poniesionych kosztów, czyli gospodarstwa duże kwiaciarskie były gospodarstwami dochodowymi. Osiągany dochód na 1 ha UR, czyli dochodowość ziemi, wynosiła w Polsce 22,50 tys. EUR (rosnąc o 14,31% rocznie), a w Holandii, 38,09 tys. EUR (przy jednoczesnym spadku o 4,52% rocznie). Perspektywicznie jest to zjawisko pozytywne dla Polski. Pozytywnym z punktu widzenia polskiego producenta był także fakt wyższej opłacalności produkcji, na co wskazuje wskaźnik wynoszący 142% z tenden-

cją wzrostową (1,71% rocznie), przy 128% w Holandii (z niewielką tendencją malejącą, średnio o 0,39% rocznie). Jednak ta wysoka opłacalność nie była czynnikiem motywującym producentów do dalszego inwestowania i podnoszenia efektywności czynników wytwórczych.

Poza niższą produkcją i osiąganym dochodem na 1 ha UR niższe były też w Polsce produktywność i dochodowość siły roboczej oraz aktywów trwałych. Produktywność siły roboczej w gospodarstwach holenderskich była 2,6 razy wyższa, a dochodowość 1,8 razy. W wielkościach absolutnych 1 pracownik w pełni zatrudniony wypracował w gospodarstwie polskim 37,62 tys. EUR produkcji i 11,52 tys. EUR dochodu, podczas gdy w holenderskim 96,09 tys. i 20,73 tys. EUR. Podobnie większe były wartości wskaźników produktywności i dochodowości aktywów trwałych. Ten pierwszy był 1,6 razy większy w Holandii, a drugi 1,1 razy. Mniejsza różnica w przypadku wskaźników dochodowości niż produktywności wynikała z niższych o 26% kosztów produkcji, przy mniejszej o 19% wartości produkcji w polskich gospodarstwach.

Tabela 23. *Wyniki ekonomiczne i mierniki efektywności czynników produkcji w gospodarstwach dużych produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2012*

Kraj	Wyniki ekonomiczne					
	na 1 gospodarstwo		produktywność		dochodowość	
	średnia 2009–2012	średnioroczna zmiana %	średnia 2009–2012	średnioroczna zmiana	średnia 2009–2012	średnioroczna zmiana
			tys. EUR	%	tys. EUR	%
Produkcja (tys. EUR)			na 1 ha UR			
Polska	213,28	8,79	73,63	10,77	22,5	16,39
Holandia	261,82	–2,85	176,69	–5,28	38,09	–6,91
Dochód (tys. EUR)			na 1 AWU			
Polska	65,06	8,79	37,62	12,93	11,52	18,65
Holandia	56,59	–2,85	96,09	–0,54	20,73	–2,25
Wskaźnik opłacalności (%)			na 1 tys. EUR aktywów trwałych			
Polska	142	171	0,45	12,03	0,14	17,7
Holandia	128	–39	0,72	9,13	0,15	7,25

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

Jak wynika z analizy, polscy producenci z gospodarstw dużych mniej efektywnie wykorzystywali posiadane zasoby i ponoszone koszty niż holenderscy. Równocześnie w polskich gospodarstwach notowano szybszą dynamikę wzrostu wszystkich wskaźników produktywności i dochodowości, co było wynikiem większej w Polsce różnicy między dynamiką zmian produkcji i kosztów (8,79% i 6,97% rocznie) niż w Holandii (odpowiednio –2,85%

i –2,47% rocznie). W Polsce produktywność ziemi, siły roboczej i środków trwałych rosła średniorocznie odpowiednio o 10,77%, 12,93% i 12,03%. W Holandii dla pierwszych 2 wskaźników notowano spadek wartości o 5,28% i 0,54% rocznie, a jedynie w przypadku produktywności majątku trwałego wystąpił średnioroczny wzrost o 9,13%. Roczny wzrost wskaźnika w Polsce wynosił odpowiednio 16,39%, 18,65% i 17,70%. W Holandii podobnie dla dochodowości ziemi i siły roboczej odnotowano spadek wartości wskaźnika dochodowości, odpowiednio o 6,91% i 2,25%, a także wzrost wartości wskaźnika dochodowości aktywów trwałych o 7,25%. Ten wzrost produktywności i dochodowości w Polsce należy oceniać pozytywnie, gdyż świadczy o coraz efektywniejszym zarządzaniu w gospodarstwie.

5.3.4. KOSZTY I WYNIKI EKONOMICZNE A WIELKOŚĆ EKONOMICZNA GOSPODARSTW

ZASOBY CZYNNIKÓW PRODUKCJI

Ze względu na brak dostępności danych rachunkowych dla różnych lat i różnych klas wielkości ekonomicznej, niejednakowych w Polsce i Holandii, analizy zależności poziomu czynników produkcji oraz kosztów i wyników ekonomicznych od wielkości gospodarstw przeprowadzono dla każdego kraju oddzielnie. Pozwoliło to jednak na wykazanie, czy takie zależności występują.

W obydwu badanych krajach odnotowano wyraźną zależność między wielkością posiadanego przez gospodarstwo areału UR i jego wielkością ekonomiczną. W Polsce wraz z przechodzeniem od gospodarstw małych ES6 = 2 do średnich ES6 = 4 areał UR wzrastał. W klasie ES6 = 3 był 1,13 razy większy, a 1,29 razy większy w klasie ES6 = 4. Zmniejszył się jedynie w gospodarstwach dużych ES6 = 5. W Holandii w gospodarstwach bardzo dużych ES6 = 6 był aż 3,3 razy większy niż w dużych ES6 = 5. Jednocześnie w Polsce powierzchnia UR gospodarstw średnich ES6 = 3 i ES6 = 4 zwiększała się odpowiednio o 3,40 i 6,01% rocznie, w gospodarstwach małych i dużych zaś powierzchnia UR malała odpowiednio o 4,49% i 1,79% rocznie (tab. 24). W Holandii malała w gospodarstwach dużych średnio o 1,61% rocznie, a w bardzo dużych wzrastała o 4,53% rocznie.

Analizując nakłady pracy w Polsce, zauważono, że im wyższa klasa ekonomiczna gospodarstwa, tym wyższe były nakłady pracy ogółem, zarówno w przeliczeniu na 1 gospodarstwo, jak i na 1 ha UR. W gospodarstwach dużych klasy ES6 = 5 nakłady te były 2,8 razy wyższe niż w gospodarstwach małych (ES6 = 2). Równocześnie jedynie w tych gospodarstwach małych nakłady ogółem rosły w tempie 5,56% rocznie. W pozostałych gospodarstwach następował ich spadek. Zmiany te były wywołane przede wszystkim zmianą nakładów pracy najemnej, które dla gospodarstw małych ES6 = 2 w przeliczeniu na 1 ha UR rosły średnio o 13,81% rocznie, dla pozostałych zaś malały. Tutaj

widać również, że im wyższa klasa ekonomiczna gospodarstwa, tym wyższe były ponoszone nakłady pracy najemnej. W Polsce w klasie ES6 = 5 nakłady te były ponad 8 razy większe niż w klasie ES6 = 2. W Holandii także widoczny był wzrost nakładów pracy ogółem i pracy najemnej w gospodarstwach bardzo dużych ES6 = 6 w stosunku do dużych ES6 = 5, przy czym różnica między nimi była większa w przeliczeniu na 1 gospodarstwo (4,5- i 8,5-krotnie), a mniejsza w przeliczeniu na 1 ha UR (1,4- i 3,7-krotnie). Równocześnie w gospodarstwach dużych notowano wzrost nakładów pracy na 1 ha UR, głównie pracy najemnej, w bardzo dużych zaś ich spadek. Wynika z tego, że w tych drugich rosła wydajność pracy.

W przypadku pracy własnej różnice w jej nakładach między grupami gospodarstw były mniejsze, co jest zrozumiałe ze względu na ograniczoną jej dostępność. W Polsce znacznie wyższy poziom tych nakładów widać dopiero w gospodarstwach dużych ES6 = 5, w których były wyższe aż o 30% w porównaniu z gospodarstwami małymi, przy równoczesnym rocznym wzroście odpowiednio o 4,32% i 9,47%. W tych pierwszych był to szybszy wzrost niż nakładów pracy najemnej, w drugich zaś wolniejszy. Z kolei w gospodarstwach średnich (ES6 = 3 i 4) nakłady pracy własnej malały, ale tylko w klasie ES6 = 4 szybciej niż pracy najemnej. W przypadku Holandii przy wyższych o 23,81% w stosunku do gospodarstw dużych (ES6 = 5) nakładów pracy własnej w gospodarstwach bardzo dużych (ES6 = 6), w przeliczeniu na 1 ha UR nakłady te były aż o 60,55% niższe i wykazywały roczny spadek o 5,29%.

Tabela 24. *Powierzchnia użytków rolnych oraz nakłady pracy w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w poszczególnych klasach ekonomicznych w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Kraj	Klasa ekonomiczna ES6	Liczba lat objętych analizą	Wartość na 1 gospodarstwo			Wartość na 1 ha UR		
			średnia wartość	średnioroczna zmiana (%)	index (%)	średnia wartość	średnioroczna zmiana (%)	index (%)
			2009–2017			2009–2017		
Powierzchnia UR (ha)								
Polska	2	3	3,08	–4,49	100,00	×	×	×
	3	9	3,46	3,40	112,55	×	×	×
	4	5	3,96	6,01	128,8	×	×	×
	5	2	2,91	–1,79	94,59	×	×	×
Holandia	5	9	1,36	–1,61	100,00	×	×	×
	6	9	4,43	4,53	326,09	×	×	×

Tabela 24 (cd.)

Kraj	Klasa ekonomiczna ES6	Liczba lat objętych analizą	Wartość na 1 gospodarstwo			Wartość na 1 ha UR		
			średnia wartość	średnioroczna zmiana (%)	index (%)	średnia wartość	średnioroczna zmiana (%)	index (%)
			2009–2017			2009–2017		
Nakłady pracy ogółem (AWU)								
Polska	2	3	2,06	5,56	100,00	0,68	10,52	100,00
	3	9	2,93	–2,08	142,41	0,87	–5,30	128,03
	4	5	3,45	–2,94	167,99	0,98	–8,44	143,67
	5	2	5,73	–3,66	278,61	1,97	–1,91	288,82
Holandia	5	9	2,72	–0,02	100,00	2,02	1,61	100,00
	6	9	12,36	1,59	454,88	2,91	–2,82	144,32
Nakłady pracy najemnej (AWU)								
Polska	2	3	0,46	8,71	100,00	0,15	13,81	100,00
	3	9	0,97	–4,40	209,75	0,29	–7,54	191,10
	4	5	1,59	–2,69	343,77	0,47	–8,21	302,95
	5	2	3,74	–6,79	806,23	1,28	–5,09	833,13
Holandia	5	9	1,24	0,72	100,00	0,93	2,36	100,00
	6	9	10,54	2,05	848,08	2,48	–2,37	267,93
Nakłady pracy własnej (FWU)								
Polska	2	3	1,59	4,56	100,00	0,53	9,47	100,00
	3	9	1,96	–0,71	122,82	0,58	–3,98	109,63
	4	5	1,86	–3,08	116,85	0,51	–8,58	97,22
	5	2	1,99	2,46	125,10	0,69	4,32	130,08
Holandia	5	9	1,47	–0,75	100,00	1,09	0,87	100,00
	6	9	1,82	–0,99	123,38	0,43	–5,29	39,52

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

Z analiz wynika, że im wyższa klasa ekonomiczna, tym wyższy był poziom aktywów zarówno w przeliczeniu na 1 gospodarstwo, jak i na 1 ha, przy czym różnica między klasami była większa w przypadku aktywów trwałych. W Polsce ich wartość w przeliczeniu na 1 ha UR w gospodarstwach ES6 = 5 była 8,2 razy większa niż w klasie ES6 = 2, a wartość środków obrotowych 5,0 razy. W Holandii między klasami ES6 = 5 i ES6 = 6 różnica była 5,7-krotna w przypadku wartości środków trwałych i 4,3-krotna w przypadku wartości środków obrotowych w przeliczeniu na 1 gospodarstwo oraz odpowiednio 1,9- i 1,3-krotna w prze-

liczeniu na 1 ha UR. W obydwu krajach w każdej klasie ekonomicznej gospodarstw, z wyjątkiem klasy ES6 = 2 w Polsce, wystąpiła deprecjacja środków trwałych, czyli zmniejszanie się ich wartości z roku na rok. Najsilniejsza, bo o 9,47% w przeliczeniu na 1 ha UR, deprecjacja dotyczyła gospodarstw polskich klasy ES6 = 4 (tab. 25), gdyż w nich o 9,00% rocznie zmniejszyła się również wartość aktywów obrotowych na 1 ha UR. Wskazuje to na fakt, że te gospodarstwa oszczędzały na produkcji zamiast się rozwijać. Co ciekawe, tylko nieco mniejszy spadek wartości aktywów trwałych w przeliczeniu na 1 ha UR, bo o 7,47% rocznie notowano w gospodarstwach klasy ES6 = 6 w Holandii. Poziom aktywów obrotowych w przeliczeniu na 1 ha UR nie ulegał w gospodarstwach holenderskich jednak znaczącym zmianom. Wzrost zasobów wszystkich czynników produkcji wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstw rolnych wykazał w swoich badaniach m.in. Mikołajczyk (2009), a gospodarstw warzywniczych z uprawą warzyw gruntowych Gunerka-Marciniak (2019). Zwracali oni uwagę również na dekapitalizację środków trwałych, zarówno w gospodarstwach małych, jak i gospodarstwach dużych, podkreślając jednocześnie dużą skłonność do inwestowania drugiego typu gospodarstw.

Tabela 25. *Aktywa gospodarstw produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w poszczególnych klasach wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Kraj	Klasa ekonomiczna ES6	Liczba lat objętych analizą	Wartość na 1 gospodarstwo			Wartość na 1 ha UR		
			średnia wartość	średnioroczna zmiana (%)	index (%)	średnia wartość	średnioroczna zmiana (%)	index (%)
			2009–2017			2009–2017		
Aktywa ogółem (tys. EUR)								
Polska	2	3	66,36	1,66	100,00	21,87	6,43	100,00
	3	9	110,18	–1,88	166,03	32,79	–5,11	149,90
	4	5	224,89	–3,98	338,89	64,03	–9,43	292,70
	5	2	504,62	–1,54	760,43	173,50	0,25	793,16
Holandia	5	9	550,08	–1,53	100,00	407,10	0,08	100,00
	6	9	2 895,61	–1,10	526,39	693,56	–5,39	170,36
Aktywa trwałe (tys. EUR)								
Polska	2	3	61,19	1,51	100,00	20,17	6,28	100,00
	3	9	97,03	–2,43	158,57	28,92	–5,64	143,37
	4	5	205,14	–4,03	335,23	58,50	–9,47	290,02
	5	2	480,08	–2,88	784,55	164,97	–1,12	817,84
Holandia	5	9	342,33	–1,83	100,00	253,08	–0,23	100,00
	6	9	2 011,67	–3,28	587,64	486,15	–7,47	192,10

Tabela 25 (cd.)

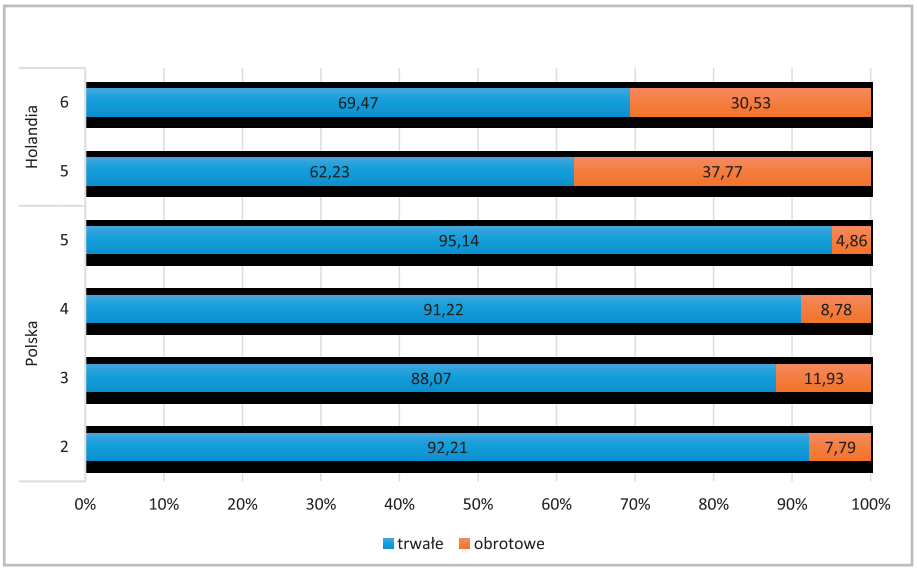
Kraj	Klasa ekonomiczna ES6	Liczba lat objętych analizą	Wartość na 1 gospodarstwo			Wartość na 1 ha UR		
			średnia wartość	średnioroczna zmiana (%)	index (%)	średnia wartość	średnioroczna zmiana (%)	index (%)
			2009–2017			2009–2017		
Aktywa obrotowe (tys. EUR)								
Polska	2	3	5,17	3,23	100,00	1,70	8,08	100,00
	3	9	13,15	2,27	254,36	3,87	–1,10	227,28
	4	5	19,75	–3,53	382,13	5,53	–9,00	324,47
	5	2	24,54	30,59	474,87	8,53	32,96	500,84
Holandia	5	9	207,75	–0,93	100,00	154,02	0,69	100,00
	6	9	883,94	4,54	425,48	207,41	0,00	134,66

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z systemu FADN UE.

Jak już pokazano we wcześniejszych podrozdziałach, w strukturze aktywów ogółem dominowały aktywa trwałe. Zgodnie z wynikami przedstawionymi na rysunku 15 ich udział był tym większy, im wyższa była klasa wielkości ekonomicznej. W Holandii w gospodarstwach klasy ES6 = 5 udział aktywów trwałych wynosił 62,23%, a klasy ES6 = 669,47%. W Polsce w kolejnych grupach wielkościowych, poczynając od klasy 3, udział ten zwiększał się z 88,07%, przez 91,22% do 95,14%. Wyjątkiem były gospodarstwa małe, w których udział aktywów trwałych był większy niż gospodarstw klasy ES = 6 3 i wynosił 92,21%. Z kolei udział aktywów obrotowych był tym mniejszy, im wyższa była klasa ekonomiczna. W Polsce w gospodarstwach klasy ES6 = 5 wynosił on 4,86%, a 11,93% w klasie ES6 = 3. W Holandii udział aktywów obrotowych w klasach ES6 = 5 i ES6 = 6 wynosił odpowiednio 37,77% i 30,53%. Niezależnie jednak od wielkości gospodarstwa znaczenie aktywów obrotowych w gospodarstwach polskich było niewielkie w porównaniu do holenderskich.

W Polsce największy spośród środków trwałych wzrost wartości między klasami wielkości ekonomicznej notowano w przypadku maszyn, a następnie budynków oraz ziemi. Średnia wartość maszyn w gospodarstwach dużych była aż 158,5 razy większa niż w małych, budynków 6,4 razy, ziemi zaś 2 razy większa, a w przeliczeniu na 1 ha UR 17,3-, 3,4- i 2,0 razy większa. Z kolei w Holandii największy wzrost dotyczył budynków, a potem maszyn i ziemi. Dla gospodarstw bardzo dużych ES6 = 6 wartości tych grup aktywów trwałych były odpowiednio 7,6, 5,4- i 5-krotnością ich wartości w gospodarstwach dużych ES6 = 5, a w przeliczeniu na 1 ha UR 1,9-, 2,6- i 1,6-krotnością. Wynika stąd, że Holendrzy przy wyższej klasie ekonomicznej dysponowali bardziej

nowoczesnymi szklarniami, z nowszym wyposażeniem niż te mniejsze. Należy zwrócić uwagę, że w Holandii różnica między 2 klasami ekonomicznymi w odniesieniu do 3 grup środków trwałych była zbliżona do siebie, podczas gdy w Polsce różnice te były bardzo wyraźne.



Rysunek 15. *Struktura aktywów gospodarstw produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w poszczególnych klasach ekonomicznych w Polsce i Holandii, wartości średnie dla lat 2009–2017*

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN.

Jeśli chodzi o zmiany wielkości tych 3 grup aktywów trwałych w czasie w każdej klasie wielkości ekonomicznej, to w przypadku Holandii w obydwu klasach wykazywały one wzrost w przeliczeniu na 1 gospodarstwo, ale spadek w przeliczeniu na 1 ha UR, szybszy w klasie ES6 = 6 (tab. 26). Wyjątkiem była wartość maszyn w klasie ES6 = 5, która rosła o 4,85% na 1 gospodarstwo i 6,56% na 1 ha UR. W klasie ES6 = 6 ich wartość malała rocznie o odpowiednio 4,26% i –8,41%. Jeszcze szybciej malała wartość budynków, bo o 5,42% i o 9,52% rocznie, podczas gdy w klasie 5 był to spadek jedynie o 1,81% i 0,21%. W Holandii w obu klasach wielkości malała również wartość 1 ha ziemi (o 2,90% w klasie ES6 = 5 i 5,79% w klasie ES6 = 6), co wskazywałoby na spadek jej cen. Należy tu jednak zaznaczyć, iż w przypadku ziemi jej wartość w dużym stopniu zależała od dokonanej wyceny przez rzeczoznawców i samych producentów, stąd obciążona była większym bądź mniejszym błędem. W przypadku Polski wartość ziemi malała jedynie w klasie ES6 = 3, w pozostałych zaś rosła – o 0,57% i 0,44% w klasie ES6 = 4 i 5 oraz aż o 6,88% w klasie ES6 = 2. Z kolei we wszystkich grupach wielkościowych malała wartość budynków, z wyjątkiem klasy 2, z największą dynamiką –7,80% na 1 gospodarstwo i –13,03% na 1 ha UR w klasie ES6 = 4. Zmniejszała się ona również w obydwu klasach ekonomicznych w Holandii, z większą dynamiką w klasie ES6 = 6 niż ES6 = 5 (odpowied-

nio o 9,52% i 0,221% rocznie). Należy przypuszczać, że zarówno w Polsce, jak i Holandii w większości omawianych gospodarstw nie budowano nowych osłon, a stare ulegały amortyzacji. Wyjątek mogą stanowić jedynie polskie gospodarstwa małe. Reasumując, można stwierdzić, że w Polsce jedynie w gospodarstwach małych klasy ES6 = 2 i gospodarstwach średnich ES6 = 3 wartość wszystkich 3 grup środków trwałych wykazywała ten sam kierunek zmian – w klasie 2 rosnący, a w klasie 3 malejący.

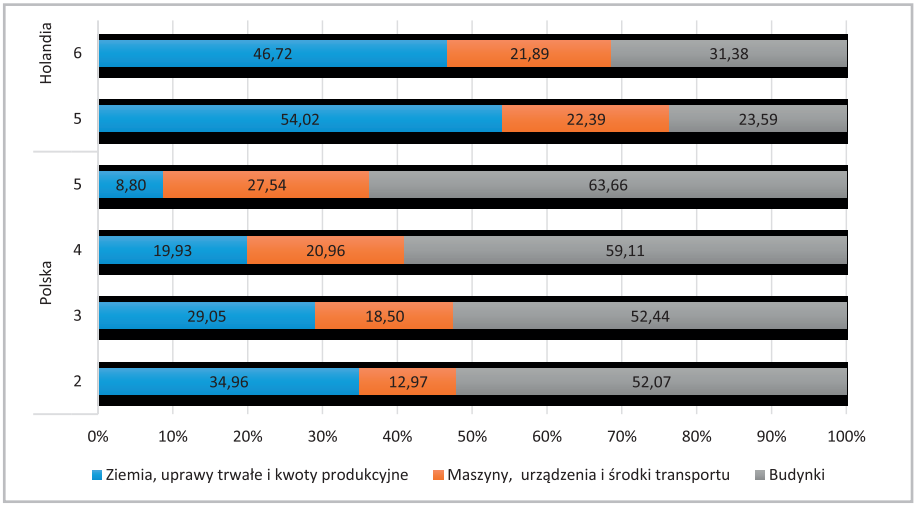
Tabela 26. *Aktywa trwałe (wartości średnie) w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami o różnej wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Kraj	Klasa ekonomiczna ES6	Wartość na 1 gospodarstwo			Wartość na 1 ha UR		
		wartość (tys. EUR)	indeks (%)	średnioroczna zmiana (%)	wartość (tys. EUR)	indeks (%)	średnioroczna zmiana (%)
Ziemia, uprawy trwałe i kwoty produkcyjne							
Polska	2	21,39	100,00	2,08	7,09	100,00	6,88
	3	28,18	131,74	–1,10	8,29	117,02	–2,23
	4	40,88	191,05	–6,61	10,66	150,47	0,57
	5	42,23	197,40	1,35	14,52	204,92	0,44
Holandia	5	184,93	100,00	4,45	136,42	100,00	–2,90
	6	939,83	508,21	1,52	223,18	163,60	–5,79
Maszyny, urządzenia i środki transportu							
Polska	2	7,94	100,00	5,52	2,63	100,00	10,48
	3	17,95	226,18	–3,12	5,29	201,19	–6,31
	4	42,99	541,70	–5,53	12,11	460,80	–10,89
	5	132,21	1665,78	2,00	45,52	1 732,80	3,86
Holandia	5	76,65	100,00	4,85	57,15	100,00	6,56
	6	440,27	574,43	–4,26	107,90	188,79	–8,41
Budynki							
Polska	2	31,86	100,00	0,18	10,46	100,00	4,89
	3	50,88	159,70	–4,02	15,34	146,65	–7,18
	4	121,25	380,56	–7,80	35,73	341,64	–13,03
	5	305,64	959,31	–5,14	104,93	1003,34	–3,41
Holandia	5	80,76	100,00	–1,81	59,51	100,00	–0,21
	6	631,31	781,75	–5,42	155,03	260,51	–9,52

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

W strukturze aktywów trwałych w polskich gospodarstwach dominowały budynki, a ich udział zwiększył się wraz z klasą ekonomiczną z 52,07% w klasie ES6 = 2 do 63,66% w klasie ES6 = 5 (rys. 16). Podobną zależność

zaobserwowano w przypadku maszyn i urządzeń, które były drugą pod względem udziału grupą aktywów trwałych. Najmniejszy udział w polskich gospodarstwach miały ziemia, uprawy trwałe i kwoty produkcyjne, a ich wartość malała wraz ze wzrostem klasy ekonomicznej. W gospodarstwach małych stanowiły one 34,96%, a w dużych jedynie 8,80%. Z kolei w gospodarstwach holenderskich była to dominująca grupa aktywów trwałych. Jej udział wynosił od 46,72% do 54,02% i większy był w niższej klasie ekonomicznej. Podobną zależność zaobserwowano dla maszyn i urządzeń, które pod względem udziałów były najmniejszą grupą aktywów trwałych, o udziale 22,39% w gospodarstwach dużych i 21,89% w bardzo dużych. Odwrotnie było z kolei w przypadku budynków, których udział był większy w wyższej klasie ekonomicznej (31,38% w ES6 = 6, przy 23,59% w klasie ES6 = 5), będąc jednocześnie znacznie mniejszy niż w polskich gospodarstwach.

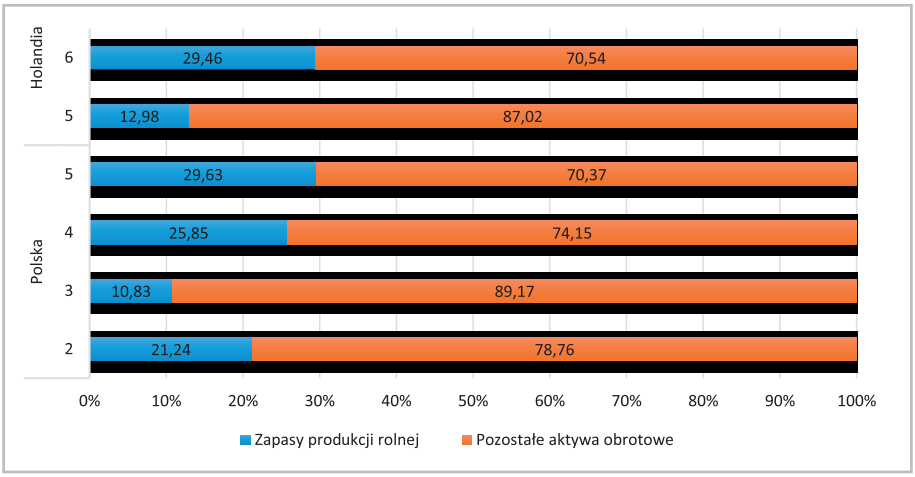


Rysunek 16. *Struktura aktywów trwałych (wartości średnie) w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami o różnej wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

Jak wcześniej wykazano, w gospodarstwach kwiaciarskich z produkcją pod osłonami przeciętnie ok. 1/4 wartości aktywów obrotowych stanowiły zapasy produkcji rolnej, czyli gotowy do sprzedaży materiał roślinny lub produkcja w toku. Widoczne było jednak zjawisko rosnącego znaczenia tych zapasów wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstwa. W Polsce udział zapasów produkcji rolnej w wartości aktywów obrotowych wynosił 10,83%, 25,85% i 29,63% odpowiednio w klasie ES6 = 3, 4 i 5, a w Holandii 12,98% i 29,46% w klasach ES6 = 5 i ES6 = 6 (rys. 17). Powyższe wynika m.in. z faktu, iż w produkcji roślin doniczkowych przy rosnącej skali produkcji możliwe jest stosowanie równocześnie cykli produkcyjnych o różnym termi-

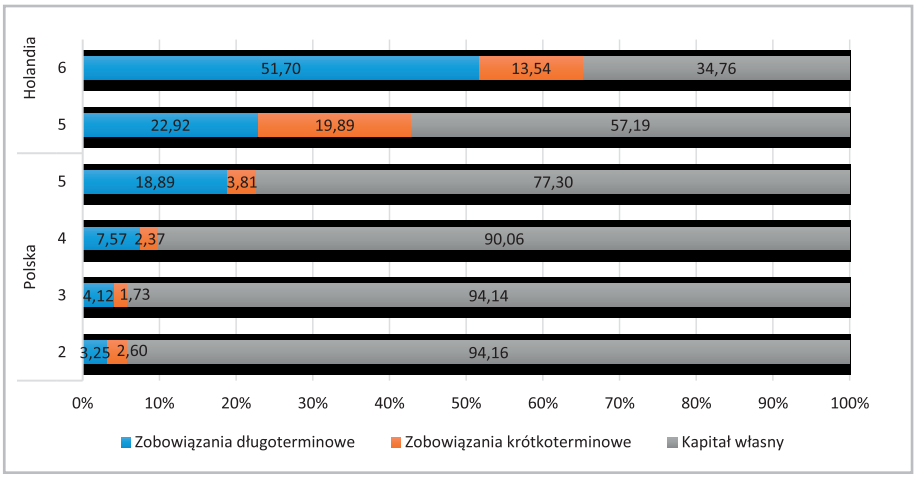
nie gotowości do sprzedaży, a także z wyceny produkcji w toku pozostałej ich części. Malał natomiast w aktywach obrotowych udział pozostałych aktywów. W Polsce udział pozostałych aktywów zmniejszył się z 89,17% w klasie ES6 = 3 do 70,37% w klasie ES6 = 5, a w Holandii z 87,02% w klasie ES6 = 5 do 70,54% w klasie ES6 = 6. Od powyższej zasady odbiegały w Polsce gospodarstwa małe z udziałem zapasów produkcji rolnej na poziomie 21,24%.



Rysunek 17. *Struktura aktywów obrotowych w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami o różnej wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

Analiza pasywów wykazała, że w Polsce przeważał kapitał własny, przy czym jego udział był tym mniejszy, im wyższa była klasa ekonomiczna gospodarstwa. W gospodarstwach małych kapitał własny stanowił 94,16%, a w dużych 77,30% (rys. 18). Odwrotną tendencję prezentują zobowiązania, których udział rósł wraz ze wzrostem klasy ekonomicznej, przy czym we wszystkich grupach wielkościowych wyższe były zobowiązania długoterminowe niż krótkoterminowe. Szczególnie widoczne było to w klasie ES6 = 5, w której zobowiązania długoterminowe wynosiły 18,89%, a krótkoterminowe jedynie 3,81%. Oznacza to, że gospodarstwa duże chętniej korzystały z finansowania zewnętrznego, szczególnie długoterminowego. Było to zjawisko pozytywne, bowiem wykorzystywały one możliwości finansowania inwestycji przy zachowaniu przewagi kapitału własnego w strukturze. W przypadku Holandii udział kapitału własnego był znacząco mniejszy niż w Polsce, wyraźnie malejąc wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstw. W gospodarstwach dużych stanowił 57,19%, a w bardzo dużych tylko 34,76%. Zobowiązania długo- i krótkoterminowe w gospodarstwach dużych prezentowały zbliżony do siebie udział (odpowiednio 22,92% i 19,89%), w gospodarstwach bardzo dużych przeważały zaś zobowiązania długoterminowe z udziałem 51,70%. Oznacza to, że gospodarstwa holenderskie posiadały znacznie większe zadłużenie niż polskie, co przekładało się na wyższe koszty obsługi długu.



Rysunek 18. *Struktura pasywów w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami o różnej wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

POZIOM, DYNAMIKA I STRUKTURA KOSZTÓW

Dzięki przeprowadzonej analizie wykazano, że koszty ogółem ponoszone przez gospodarstwa zarówno w przeliczeniu na 1 gospodarstwo, jak i na 1 ha UR rosły wraz z wielkością klasy ekonomicznej, a tendencja ta występowała dla każdej grupy kosztowej w podmiotach gospodarczych obu badanych krajów, przy czym w Holandii różnice między klasami były większe. Koszty bezpośrednie, ogólnogospodarcze, amortyzacja i koszty czynników zewnętrznych były w tym kraju w klasie ES6 = 6 wyższe odpowiednio ponad 10, 7, 9 i 10 razy niż w klasie ES6 = 5. W przeliczeniu na 1 ha UR różnica była mniejsza i wynosiła 3,2-, 2,5-, 3- i 3,2-krotność. W Polsce w przeliczeniu na 1 gospodarstwo powyższe koszty w klasie ES6 = 5 były wyższe 5,9-, 6,4-, 6,8- i 12,6 razy niż w ES6 = 2, a 6,2-, 6,7-, 7,1 i 13,3 razy wyższe w przeliczeniu na 1 ha UR. Jak widać, różnica w kosztach przypadających na 1 gospodarstwo i na 1 ha UR była niewielka. Jednocześnie dla gospodarstw holenderskich obserwowany był wzrost kosztów ogółem na 1 gospodarstwo średniorocznie o 0,73% dla gospodarstw dużych i 1,23% dla gospodarstw bardzo dużych, wywołany wzrostem kosztów bezpośrednich o 3,32% i 7,92%, a także kosztów czynników zewnętrznych o 0,89% i 0,84% rocznie (tab. 27). W przeliczeniu na 1 ha UR wzrost kosztów ogółem występował w gospodarstwach ES6 = 5 (o 2,37% rocznie), ale malał w gospodarstwach bardzo dużych ES6 = 6 (o 3,15% rocznie). Wskazywałoby to na efektywniejsze ich wykorzystywanie. Ten sam kierunek zmian wykazywały koszty amortyzacji i czynników zewnętrznych. W gospodarstwach dużych rosły odpowiednio o 2,48% i 2,54% rocznie, w gospodarstwach bardzo dużych zaś malały o 10,72% i –3,53%. Jeśli chodzi o koszty bezpośrednie w przeliczeniu na 1 ha UR, to w obydwu klasach wielkości ekonomicznej wykazywały wzrost (o 5,01% i 3,24% w klasie ES6 = 5 i 6),

koszty ogólnogospodarcze wykazywały zaś spadek (o 0,06% i –7,28% w klasie ES6 = 5 i 6). W Polsce coroczny wzrost kosztów ogółem w przeliczeniu na 1 ha UR obserwowany był w gospodarstwach klas ES6 = 2 (o 4,20% średniorocznie) i ES6 = 5 (o 8,91% średniorocznie). Wzrost ten dotyczył wszystkich grup kosztów z większą dynamiką w klasie ES6 = 5. W gospodarstwach dużych należy zwrócić uwagę na relatywnie bardzo szybki wzrost kosztów czynników zewnętrznych, bo o 16,73% rocznie, przy 5,34% rocznego wzrostu w gospodarstwach małych. W gospodarstwach dużych przy odnotowanym spadku nakładów pracy wzrost ten wynikał ze wzrostu płac, a w gospodarstwach małych z silnego wzrostu nakładów pracy. Znaczna była też w gospodarstwach dużych ES6 = 5 dynamika wzrostu kosztów bezpośrednich, świadcząca o intensyfikacji produkcji. Koszty te rosły corocznie o 11,05%, a w gospodarstwach małych o 4,67%. Szybciej niż w gospodarstwach małych rosły też koszty ogólnogospodarcze, odpowiednio o 6,20% i 1,95%. W gospodarstwach małych ES6 = 2 szybszy był wzrost amortyzacji, związany ze wzrostem aktywów trwałych, który wynosił 7,73% rocznie, przy 3,41% rocznie w gospodarstwach dużych. Wszystkie te koszty rosły również w przeliczeniu na 1 gospodarstwo duże, a w przeliczeniu na 1 gospodarstwo małe rosły koszty amortyzacji i czynników zewnętrznych, malały zaś koszty bezpośrednie i ogólnogospodarcze. Zupełnie odwrotnie przedstawiała się sytuacja w gospodarstwach średnich ES6 = 4 – wszystkie grupy kosztów oraz koszty ogółem zmniejszały się w ich przypadku zarówno w przeliczeniu na 1 gospodarstwo, jak i na 1 ha UR, a dynamika spadku była większa w tym ostatnim przypadku. Jest to pozytywne zjawisko, jeśli towarzyszy mu wzrost efektywności ich wykorzystania.

Tabela 27. *Koszty produkcji w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami o różnej wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

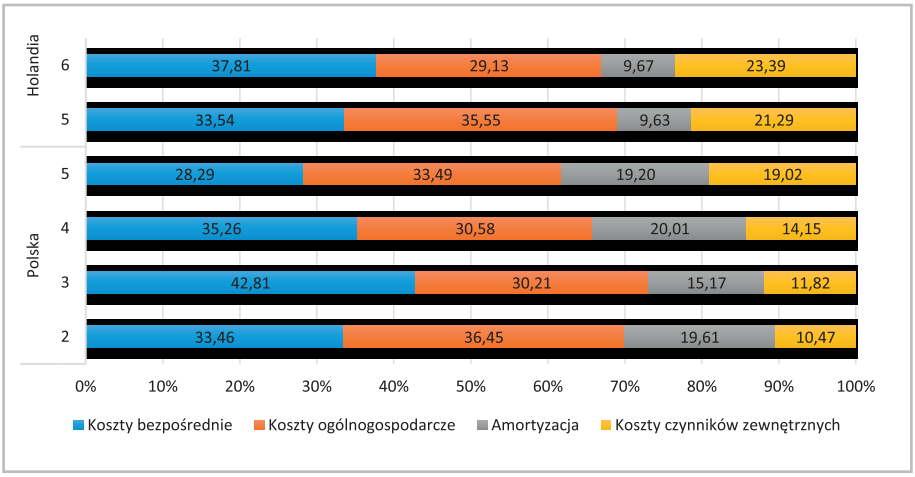
Kraj	Klasa ekonomiczna	Wartość na 1 gospodarstwo			Wartość na 1 ha UR		
		wartość (tys. EUR)	indeks (%)	średnioroczna zmiana (%)	wartość (tys. EUR)	indeks (%)	średnioroczna zmiana (%)
Koszty ogółem (tys. EUR)							
Polska	2	21,59	100,00	–0,48	7,09	100,00	4,20
	3	39,68	183,79	0,58	11,73	165,36	–2,73
	4	67,29	311,65	–5,97	19,21	270,92	–11,30
	5	150,20	695,65	6,97	51,82	730,69	8,91
Holandia	5	206,23	100,00	0,73	153,25	100,00	2,37
	6	1879,62	911,41	1,23	445,83	290,91	–3,15

Tabela 27 (cd.)

Kraj	Klasa ekonomiczna	Wartość na 1 gospodarstwo			Wartość na 1 ha UR		
		wartość (tys. EUR)	indeks (%)	średnioroczna zmiana (%)	wartość (tys. EUR)	indeks (%)	średnioroczna zmiana (%)
Koszty bezpośrednie (tys. EUR)							
Polska	2	7,22	100,00	–0,03	2,37	100,00	4,67
	3	16,99	235,13	3,89	4,96	209,54	0,47
	4	23,73	328,44	–2,77	6,58	277,95	–8,28
	5	42,49	588,18	9,07	14,67	619,44	11,05
Holandia	5	69,17	100,00	3,32	51,66	100,00	5,01
	6	710,66	1027,45	7,92	162,77	315,11	3,24
Koszty ogólnogospodarcze (tys. EUR)							
Polska	2	7,87	100,00	–2,72	2,58	100,00	1,85
	3	11,99	152,30	–3,98	3,59	139,44	–7,14
	4	20,58	261,46	–11,60	6,01	233,25	–16,62
	5	50,30	639,13	4,30	17,34	672,83	6,20
Holandia	5	73,31	100,00	–1,67	54,13	100,00	–0,06
	6	547,55	746,88	–3,64	134,08	247,71	–7,82
Amortyzacja (tys. EUR)							
Polska	2	4,23	100,00	2,52	1,40	100,00	7,34
	3	6,02	142,12	0,60	1,77	126,39	–2,71
	4	13,46	317,94	–4,58	3,84	274,16	–9,99
	5	28,84	680,94	1,56	9,93	707,97	3,41
Holandia	5	19,85	100,00	0,83	14,80	100,00	2,48
	6	181,79	915,78	–6,68	44,80	302,74	–10,72
Koszty czynników zewnętrznych (tys. EUR)							
Polska	2	2,26	100,00	0,61	0,74	100,00	5,34
	3	4,69	207,40	1,43	1,40	187,90	–1,91
	4	9,52	420,89	–3,39	2,78	372,88	–8,87
	5	28,57	1263,22	14,64	9,88	1327,75	16,73
Holandia	5	43,90	100,00	0,89	32,67	100,00	2,54
	6	439,62	1001,37	0,84	104,18	318,86	–3,53

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

W strukturze kosztów nie odnotowano wyraźnego zróżnicowania między klasami wielkości ekonomicznej, szczególnie w gospodarstwach holenderskich, choć w tych dużych większy był udział kosztów ogólnogospodarczych, a w bardzo dużych kosztów bezpośrednich. Stanowiły one odpowiednio 35,55% i 29,13% oraz 33,54% i 37,81% (rys. 19).



Rysunek 19. *Struktura kosztów ogółem (wartości średnie) w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami o różnej wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN UE.

Nie zmienił się właściwie udział kosztów amortyzacji, a udział kosztów czynników zewnętrznych zwiększył się nieznacznie z 21,29% do 23,39%. Udział tych ostatnich rósł wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstw również w Polsce. Zwiększył się z 10,47% w gospodarstwach małych ES6 = 2 do 19,20% w gospodarstwach dużych ES6 = 5. Był to wynik wykazanego już wzrostu wynagrodzeń wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa. Udział kosztów ogólnogospodarczych i amortyzacji w polskich gospodarstwach nie wykazywał zależności od jego wielkości, wahając się odpowiednio między 30,21% (ES6 = 3) i 36,45% (ES6 = 2) oraz między 15,17% (ES6 = 3) i 20,01% (ES6 = 4). Podobnie było z udziałem kosztów bezpośrednich, których największy udział notowano gospodarstwach średnich ES6 = 3. Wynosił 42,81%, przy np. 28,29% w gospodarstwach dużych ES6 = 5.

WYNIKI EKONOMICZNE ORAZ EFEKTYWNOŚĆ PRODUKCJI

O kondycji badanych gospodarstw świadczą nie tylko struktura i zmiany posiadanych zasobów, źródeł finansowania i ponoszonych kosztów, ale także wyniki ekonomiczne, które te podmioty osiągają. Przeprowadzone badania wykazały, że im wyższa była klasa ekonomiczna gospodarstwa, tym większe wartości produkcji i dochodów ono osiągało, zarówno w przeliczeniu na 1 gospodarstwo, jak i na 1 ha UR. W polskich gospodarstwach wartość produkcji w jednostkach dużych ES6 = 5 była 8-krotnie wyższa niż w małych ES6 = 2, a dochód prawie 13-krotnie wyższy (tab. 28). W Holandii wartości te w gospodarstwach bardzo dużych ES6 = 6 były odpowiednio 7,7 i 2,7 razy większe niż w gospodarstwach dużych ES6 = 5. W Polsce również produktywność i dochodowość ziemi była 8,5-krotnie i 13,3-krotnie wyższa w gospodarstwach dużych

Tabela 28. *Produkcja, koszty i dochód (wartości średnie) gospodarstw produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami o różnej wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017*

Kraj	Klasa ekonomiczna ES6	Wyniki ekonomiczne								
		na 1 gospodarstwo			produktywność			dochodowość		
		średnia 2009–2017	indeks	średnioroczna zmiana	średnia 2009–2017	indeks	średnioroczna zmiana	średnia 2009–2017	indeks	średnioroczna zmiana
		jednostka miary	%		tys. EUR	%		tys. EUR	%	
Produkcja (tys. EUR)					na 1 ha UR					
Polska	2	26,42	100,00	2,85	8,69	100,00	7,69	1,69	100,00	18,05
	3	56,32	213,16	–0,27	16,66	191,62	–3,55	5,08	300,41	–6,10
	4	90,42	342,23	–4,41	25,48	293,02	–9,83	6,51	385,15	–5,19
	5	213,28	807,25	8,79	73,63	846,87	10,77	22,50	1 331,18	16,39
Holandia	5	264,39	100,00	0,91	196,50	100,00	2,56	42,54	100,00	3,43
	6	2036,13	770,13	3,98	478,34	243,43	–0,52	31,73	74,59	8,33
Dochód (tys. EUR)					na 1 AWU					
Polska	2	5,10	100,00	12,75	12,89	100,00	–2,57	2,35	100,00	6,81
	3	17,15	336,33	–2,90	19,29	149,70	1,85	5,85	248,87	–0,85
	4	24,03	471,10	0,50	26,34	204,35	–1,51	7,24	307,62	3,55
	5	65,06	1275,55	14,31	37,62	291,90	12,93	11,52	489,72	18,65
Holandia	5	57,18	100,00	1,77	96,98	100,00	0,93	20,91	100,00	1,79
	6	153,87	269,10	13,24	164,44	169,56	2,36	12,16	58,17	11,47
Wskaźnik opłacalności (%)					na 1 tys. EUR aktywów trwałych					
Polska	2	123,00	100,00	3,35	0,43	100,00	1,32	0,08	100,00	11,07
	3	142,00	115,56	–0,85	0,58	134,79	2,22	0,18	211,36	–0,48
	4	137,00	111,30	1,66	0,45	103,87	–0,40	0,13	149,71	4,72
	5	142,00	115,36	1,71	0,45	103,46	12,03	0,14	163,49	17,70
Holandia	5	128,00	100,00	0,18	0,78	100,00	2,79	0,17	100,00	3,66
	6	108,00	84,56	2,72	1,04	133,01	7,51	0,09	50,83	17,07

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemu FADN.

niż w gospodarstwach małych. Mniejsze różnice między gospodarstwami odnotowano dla produktywności i dochodowości siły roboczej oraz aktywów trwałych. Produktywność tych czynników produkcji w klasie ES6 = 5 była wyższa niż w klasie ES6 = 2, odpowiednio 2,9 razy i o 3%, a dochodowość 4,9 razy i 1,6 razy. W gospodarstwach holenderskich zaś, o ile zależność ta była widoczna w przypadku produktywności tych czynników, o tyle w przypadku dochodowości zależność była odwrotna. Produktywność 1 ha ziemi, 1 AWU siły roboczej

i 1 tys. EUR środków trwałych w gospodarstwach bardzo dużych ES6 = 6 była 2,4, 1,7 i 1,3 razy wyższa niż w gospodarstwach dużych ES6 = 5, zaś ich dochodowość stanowiła odpowiednio 74,59%, 58,17% i 50,83% wartości w gospodarstwach dużych, co wynikało z wysokich kosztów w gospodarstwach bardzo dużych. Jednocześnie należy podkreślić, że w przypadku Holandii wszystkie wskaźniki dochodowości i produktywności wykazywały tendencję wzrostową, z wyjątkiem produktywności ziemi gospodarstw bardzo dużych. Z kolei w Polsce tendencja wzrostowa obserwowana była dla gospodarstw klasy ES6 = 2 i 5 w przypadku produktywności i dochodowości ziemi, dla klasy ES6 = 3 i 5 w przypadku produktywności pracy i klas ES6 = 2, 4 i 5 w przypadku jej dochodowości. Produktywność majątku wzrastała we wszystkich gospodarstwach poza klasą ES6 = 4, a dochodowość we wszystkich poza ES6 = 3.

Zjawisko wzrostu produktywności i dochodowości wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstw jest przedmiotem badań wielu ekonomistów. Jak wykazali Marcysiak i Marcysiak (2018), dochodowość ziemi, pracy i kapitału w 2016 r. była 2,6 razy, 9,2 razy i 2,9 razy wyższa w gospodarstwach dużych niż w gospodarstwach małych. W produkcji kwiaciarskiej pod osłonami dochód rolniczy w przeliczeniu na 1 ha, czyli dochodowość ziemi, była zdaniem Stefko, Jabłońskiej i Olewnickiego (2014) 3,9 razy wyższa w gospodarstwach dużych niż w gospodarstwach małych.

Biorąc pod uwagę opłacalność produkcji, to w Polsce nie odnotowano związku między jej poziomem a wielkością ekonomiczną gospodarstw. W gospodarstwach każdej klasy ekonomicznej produkcja kwiaciarska była opłacalna, a wskaźnik wynosił od 123% do 142%. Brak zależności poziomu wskaźnika opłacalności od wielkości ekonomicznej gospodarstw kwiaciarskich z produkcją pod osłonami stwierdzili również Stefko, Jabłońska i Olewnicki (2014). W Holandii produkcja także była opłacalna, przy czym bardziej w gospodarstwach dużych ES6 = 5. Tu wskaźnik opłacalności wyniósł 128%, a w gospodarstwach bardzo dużych ES6 = 6 tylko 108%, czyli im silniejsze ekonomicznie gospodarstwo, tym mniejsza była opłacalność produkcji. Przyczyną tego był znacznie wyższy poziom intensywności produkcji w gospodarstwach dużych i wyższy poziom inwestycji, co przekładało się na relatywnie wysokie koszty produkcji.

5.3.5. ANALIZA PORÓWNAWCZA RACHUNKU EKONOMICZNEGO Z WYKORZYSTANIEM DANYCH FADN UE I POLSKIEGO FADN

Badając sytuację ekonomiczną polskich gospodarstw kwiaciarskich i efektywność ich produkcji, np. w zależności od wielkości ekonomicznej, można wykorzystać albo dane polskiego FADN, albo dane FADN UE. Nie wszyscy badacze zdają sobie jednak sprawę, iż informacje z tych źródeł często różnią się w mniejszym lub większym stopniu, co wykazała Gunerka-Marciniak (2019) w odniesieniu do gospodarstw warzywniczych, a co również zweryfikowano i potwierdzono poniżej w odniesieniu do gospodarstw z produkcją kwiatów ciętych i roślin doniczkowych pod osłonami.

Szczegółowa analiza porównawcza obydwu baz została przeprowadzona dla wszystkich składowych rachunku ekonomicznego, ale w opracowaniu przedstawiono jedynie podstawowe miary i wskaźniki ekonomiczne. Różnica między FADN Polska i FADN UE była widoczna już na poziomie liczebności gospodarstw w 3 pierwszych latach badanego okresu. Przykładowo w 2009 r. ich liczba wynosiła odpowiednio w klasie ES6 = 2–18 i 21, w klasie ES6 = 3–22 i 24, w klasie ES6 = 4–19 i 17, a w klasie ES6 = 5–16 i 15 (tab. 29).

Tabela 29. *Liczebność próby badawczej gospodarstw produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w systemach Polski FADN i FADN UE w latach 2009–2017*

Klasa ES6	Źródło	Lata								
		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
2	Polski FADN	18	17	< 15	< 15	< 15	16	< 15	< 15	< 15
	FADN UE	21	19	< 15	< 15	< 15	17	< 15	< 15	< 15
3	Polski FADN	22	20	21	19	23	22	22	19	16
	FADN UE	24	21	23	19	23	22	22	19	15
4	Polski FADN	19	< 15	< 15	15	< 15	< 15	15	15	19
	FADN UE	17	< 15	< 15	15	< 15	< 15	15	15	19
5	Polski FADN	16	< 15	< 15	15	< 15	< 15	< 15	< 15	< 15
	FADN UE	15	< 15	< 15	15	< 15	< 15	< 15	< 15	< 15

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemów FADN UE i Polska FADN.

Kolejna różnica dotyczy tak prostej miary, jak areał gospodarstwa. Jak zostało przedstawione w tabeli 30, w latach 2009–2011 wynosił on w gospodarstwach ES6 = 4 aż 16% więcej w Polskim FADN, a w gospodarstwach ES6 = 3 różnice te były w całym badanym okresie – rzędu 11% w latach 2009–2011 i 2012–2015 oraz 4% w latach 2016–2017 na plus FADN UE, a w klasie ES6 = 2 w latach 2012–2015 aż 81%. W tym przypadku wielkości prezentowane przez Polski FADN częściej były mniejsze niż te przedstawione przez FADN UE. Z kolei w przypadku nakładów pracy dane z polskiej bazy były najczęściej wyższe niż dane z bazy europejskiej. Te ostatnie były wyższe od wielkości z polskiego FADN o 7,24% w klasie ES6 = 4 w latach 2012–2015, niższe zaś o 4,24% w klasie ES6 = 2 w latach 2009–2011.

Jeżeli chodzi o aktywa trwałe, to ich wartości w bazie UE były większe niż w polskiej, a różnice wahały się od 0,49% (klasa ES6 = 2 w latach 2012–2015) do 14,71% (klasa ES6 = 2 w latach 2016–2017). Większe wartości w FADN Polska odnotowano tylko w latach 2009–2011 w klasie ES6 = 2 i ES6 = 5, odpowiednio 1,98% i 5,92%. Tu również odnotowano większe wartości środków obrotowych o 2,24% i o 18,73%. Większe wartości były również w klasie ES6 = 3 i ES6 = 5 w latach 2012–2015 i w klasie ES6 = 4 w latach 2016–2017, kiedy różnica wynosiła aż 22,53%. Bardzo duże różnice między bazami FADN odnotowano w przypadku kapitału własnego oraz zobowiązań. Poziom tych ostatnich w bazie FADN UE był w klasie ES6 = 3 aż o 57,51% w latach 2009–2011 i o 24,00% w latach 2016–2017 wyższy niż w FADN Polska. Warto

zaznaczyć, że w przypadku tych pasywów częściej wartości z polskiej bazy były mniejsze niż te z UE. Wartość kapitału własnego różniła się maksymalnie o 13,42% w klasie ES6 = 4 w latach 2009–2011 i o 14,00% w klasie ES6 = 3 w latach 2016–2017 na rzecz FADN UE, a o 8,41% w klasie ES6 = 5 w latach 2009–2011 na rzecz Polskiego FADN.

Różnice między obydwoma bazami danych dotyczyły także poziomu ponoszonych kosztów, uzyskanej produkcji i dochodu. Jeżeli chodzi o koszty, to z wyjątkiem gospodarstw małych klasy ES6 = 2 w Polsce, były one zawsze wyższe w bazie UE niż w bazie polskiej (tab. 31). Największą odnotowano w klasie ES6 = 5 w latach 2009–2011, a wynosiła ona aż 48,21%. Duża była także w następnym podokresie, bo 23,50%. Jednak w gospodarstwach klasy ES6 = 3 i ES6 = 4 różnice były znacznie mniejsze, bo od 0,53% (2016–2017) do 5,82% (2009–2011). Tego samego rzędu były różnice między bazami w przypadku wartości produkcji, która w 3 przypadkach była większa w polskiej bazie FADN (o 6,53% i 5,38% w klasie 2 oraz 1,69% w klasie 5 w latach 2009–2011), a w pozostałych większa w europejskiej bazie FADN z różnicą wahającą się od 0,71% (ES6 = 4 lata 2016–2017) do 5,95% (ES6 = 3 lata 2016–2017). Powyższe różnice, głównie w poziomie kosztów, miały wpływ na różnice w poziomie dochodu i wskaźnika opłacalności. W klasie ES6 = 2 w latach 2009–2011 wyższy dochód osiągano na podstawie polskiego FADN aż o 33,88%, z kolei w klasie ES6 = 3 w latach 2012–2015 wyższy o 15,59% odnotowano w FADN UE (tab. 31). Najmniejsza różnica, wynosząca 0,14%, notowana była w klasie 4 w latach 2016–2017. Wskaźnik opłacalności przyjmował inne wartości we wszystkich przypadkach w zależności od tego, czy podstawą jego obliczenia były europejskie, czy polskie dane. Najbardziej jego wartości różniły się w klasie ES6 = 5, gdy w latach 2009–2011 wynosił odpowiednio 138% i 92%, a w latach 2012–2015 147% i 124%. Tak więc w pierwszym okresie każde zainwestowane 1 EUR przynosiło 1,38 EUR lub 0,92 EUR produkcji. Jest to różnica istotna i na pewno miała wpływ na ocenę kondycji gospodarczej i kształt wniosków co do dalszego rozwoju.

Zidentyfikowane podczas wstępnych analiz różnice między danymi wyjściowymi Polskiego FADN i FADN UE wymagały wyjaśnienia. Niestety nie są powszechnie dostępne informacje dotyczące tego zagadnienia ani nie zawiera go żadna dostępna literatura. Zgodnie ze stanowiskiem Polskiego FADN różnice mają charakter metodologiczny i mogą wynikać m.in. z różnych zestawów współczynników standardowej produkcji (SO) użytych do typologii oraz różnych źródeł i zasad obliczeń czy różnych wag przypisanych gospodarstwom. Różnice te mogą lub nie mogą wpływać na wysuwane wnioski odnośnie do poziomu i zmian poszczególnych zjawisk w analizie ekonomicznej polskich gospodarstw, a następnie oceny ich kondycji i poziomu konkurencyjności.

Tabela 30. *Poziom i różnice w wartości zasobów, aktywów i pasywów w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami objętych badaniem przez Polski FADN i FADN UE w latach 2009–2017*

Zmienna	Jednostka miary	Klasa ES6	2009–2011				2012–2015				2016–2017			
			FADN Polska	FADN UE	różnica		FADN Polska	FADN UE	różnica		FADN Polska	FADN UE	różnica	
			jednostka miary			%	jednostka miary			%	jednostka miary			%
Zasoby														
Nakłady pracy ogółem	AWU	2	1,96	1,88	–0,08	–4,24	2,49	2,41	–0,08	–3,15	.	.	.	.
		3	3,24	3,24	0	–0,12	2,78	2,77	–0,01	–0,23	2,87	2,78	–0,09	–3,02
		4	3,34	3,46	0,12	3,48	3,63	3,89	0,26	7,24	3,03	3,01	–0,02	–0,67
		5	5,86	6,05	0,18	3,15	5,56	5,41	–0,15	–2,67	.	.	.	.
Łączna powierzchnia UR	ha	2	3,31	3,21	–0,1	–3,05	1,55	2,8	1,25	81	.	.	.	.
		3	2,63	2,94	0,3	11,42	3,31	3,71	0,4	11,97	3,61	3,76	0,14	4,02
		4	4,55	3,8	–0,74	–16,34	2,8	2,84	0,03	1,1	4,67	5,16	0,5	10,67
		5	3,03	2,99	–0,04	–1,41	2,82	2,83	0,01	0,27	.	.	.	.
Aktywa														
Aktywa trwałe	tys. EUR	2	61,74	60,52	–1,22	–1,98	62,24	62,55	0,31	0,49	.	.	.	.
		3	95,61	107,58	11,97	12,52	85,54	94,75	9,22	10,78	74,78	85,78	11	14,71
		4	199,62	224,53	24,91	12,48	232,7	234,8	2,1	0,9	163,44	165,78	2,34	1,43
		5	532,69	501,14	–31,55	–5,92	447,42	459,02	11,6	2,59	.	.	.	.
Aktywa obrotowe	tys. EUR	2	4,89	4,78	–0,11	–2,24	5,36	5,93	0,57	10,66	.	.	.	.
		3	13,03	13,25	0,22	1,66	14,69	12,95	–1,74	–11,87	11,9	13,38	1,48	12,46
		4	19,76	21,28	1,51	7,67	20,18	21,1	0,92	4,55	22,76	17,63	–5,13	–22,53
		5	18,72	15,21	–3,51	–18,73	37,96	33,87	–4,09	–10,78	.	.	.	.
Pasywa														
Kapitał własny	tys. EUR	2	62,23	60,42	–1,8	–2,9	65,33	66,6	1,27	1,95	.	.	.	.
		3	101,96	110,31	8,35	8,19	94,78	103,2	8,42	8,89	83,25	94,9	11,65	14
		4	182,51	207	24,49	13,42	227,83	229,11	1,28	0,56	176,83	173,72	–3,11	–1,76
		5	396,45	363,11	–33,34	–8,41	422,73	417,09	–5,64	–1,33	.	.	.	.
Zobowiązania ogółem	tys. EUR	2	4,4	4,88	0,48	10,79	2,27	1,88	–0,39	–17,29	.	.	.	.
		3	6,68	10,52	3,84	57,51	5,45	4,5	–0,95	–17,43	3,44	4,26	0,82	24
		4	36,88	38,81	1,93	5,24	25,05	26,79	1,74	6,96	9,37	9,68	0,31	3,35
		5	154,95	153,25	–1,7	–1,1	62,66	75,81	13,15	20,99	.	.	.	.

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemów FADN UE i FADN Polska.

Tabela 31. *Wartość kosztów, wyników i opłacalności w polskich gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami objętych badaniem przez Polski FADN i FADN UE w latach 2009–2017*

Zmienna	Jednostka miary	Klasa ES6	FADN Polska	FADN UE	Różnica		FADN Polska	FADN UE	Różnica		FADN Polska	FADN UE	Różnica	
			jednostka miary			%	jednostka miary			%	jednostka miary			%
Koszty														
Koszty ogółem	tys. EUR	2	22,23	21,87	−0,36	−1,63	22,20	21,04	−1,16	−5,22	.	.	.	.
		3	39,30	40,48	1,18	3,01	39,55	40,07	0,52	1,32	36,64	37,71	1,07	2,93
		4	73,53	77,81	4,28	5,82	73,99	75,83	1,84	2,49	53,21	53,49	0,28	0,53
		5	137,07	203,15	66,08	48,21	156,89	193,77	36,88	23,50	.	.	.	.
w tym: wynagrodzenia	tys. EUR	2	1,98	2,26	0,28	14,43	2,43	2,26	−0,17	−7,06	.	.	.	.
		3	4,81	5,12	0,31	6,50	4,39	4,14	−0,25	−5,79	5,27	5,16	−0,11	−2,16
		4	7,37	8,64	1,27	17,25	10,33	12,02	1,69	16,39	7,16	7,46	0,30	4,21
		5	19,33	22,79	3,46	17,89	30,94	34,34	3,40	10,98	.	.	.	.
Wyniki														
Produkcja ogółem	tys. EUR	2	26,03	24,33	−1,70	−6,53	32,35	30,61	−1,74	−5,38	.	.	.	.
		3	56,44	59,21	2,77	4,90	53,23	55,83	2,60	4,89	49,97	52,94	2,97	5,95
		4	98,27	100,50	2,23	2,27	93,84	98,53	4,69	5,00	76,72	77,27	0,55	0,71
		5	189,67	186,46	−3,21	−1,69	230,81	240,10	9,29	4,02	.	.	.	.
Dochód ogółem	tys. EUR	2	4,19	2,77	−1,42	−33,88	10,49	9,76	−0,73	−6,94	.	.	.	.
		3	17,31	19,07	1,76	10,19	14,27	16,49	2,22	15,59	13,63	15,60	1,97	14,49
		4	25,16	23,06	−2,10	−8,33	21,25	23,86	2,61	12,30	24,71	24,68	−0,03	−0,14
		5	53,70	52,18	−1,52	−2,82	76,32	77,94	1,62	2,13	.	.	.	.
Wskaźnik opłacalności														
Wskaźnik opłacalności		2	117,07	111,25	−0,06	−4,97	145,72	145,48	0,00	−0,16	.	.	.	.
		3	143,64	146,27	0,03	1,83	134,58	139,33	0,05	3,53	136,38	140,39	0,04	2,94
		4	133,65	129,16	−0,04	−3,36	126,83	129,94	0,03	2,44	144,20	144,46	0,00	0,18
		5	138,37	91,78	−0,47	−33,67	147,11	123,91	−0,23	−15,77	.	.	.	.

Źródło: Cichocka (2022) na podstawie danych z systemów FADN UE i FADN Polska.

6. Analiza ekonomiczno-finansowa wybranych polskich podmiotów gospodarczych sektora kwiaciarskiego

6.1. Aspekty metodyczne analizy finansowej

Analiza skutków finansowych gospodarowania zasobami pozwala opisać zjawiska gospodarcze występujące w przedsiębiorstwie oraz wskazać zależności między tymi zjawiskami (Gabrusewicz 2014). Dzięki niej właściciele otrzymują informację o efektywności przedsiębiorstwa w krótkim i długim okresie. Jednocześnie analiza finansowa dostarcza informacji niezbędnych do podejmowania i weryfikacji decyzji umożliwiających wzrost wartości przedsiębiorstwa (Skowronek-Mielczarek i Leszczyński 2008), co jest szczególnie istotne dla kierownictwa. Zainteresowanie sytuacją finansową przedsiębiorstwa nie ogranicza się jedynie do jej kadry zarządzającej i udziałowców, bowiem oceny jej sytuacji dokonują także obecni i potencjalni partnerzy firmy, banki, ubezpieczyciele (Bień 2000), a także konkurenci, które są zainteresowane sytuacją i działalnością swoich konkurentów (Sobczyk 2016).

Podstawą przeprowadzenia poprawnej analizy finansowej jest wiarygodność informacji i danych stanowiących jej podstawę. Podstawowym źródłem informacji jest sprawozdanie finansowe. Do jego sporządzenia zobligowane są wszystkie podmioty podlegające przepisom ustawy o rachunkowości z 29 września 1994 r. Ustawa ta reguluje także szczegółowe zasady sporządzania sprawozdań, które składają się z bilansu, rachunku zysków i strat oraz informacji dodatkowych. Bilans obrazuje stan aktywów i pasywów na dzień kończący bieżący oraz poprzedni rok obrotowy. Aktywa, czyli składniki majątkowe trwałe i obrotowe, są uszeregowane w kolejności wskazującej na rosnący stopień płynności (Bień 2000). Do aktywów trwałych zalicza się środki o długim okresie użytkowania i stosunkowo dużej wartości, których zużycie przebiega stopniowo, tj. wartości niematerialne i prawne, rzeczowe aktywa trwałe, nabyte prawa majątkowe, należności długoterminowe, inwestycje długoterminowe oraz długoterminowe rozliczenia międzyokresowe (Messner 2003). Aktywa obrotowe, stanowiące majątek podlegający zmianom w krótkim czasie, to zapasy, należności krótkoterminowe, inwestycje krótkoterminowe (w tym środki pieniężne) oraz krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe (Głowacka 2017).

Pasywa z kolei są to źródła finansowania majątku przedsiębiorstwa. W bilansie są one uszeregowane według stopnia pilności zwrotu (Bień 2000). Zalicza się do nich kapitały własne, w tym: kapitał podstawowy, wniesiony przez wspólników podczas zakładania działalności, kapitał zapasowy będący dodatkowym źródłem finansowania, kapitał z aktualizacji wyceny, pozostałe kapitały rezerwowe, zysk (strata) z lat ubiegłych i zysk (strata) netto (Głowacka 2017) oraz rezerwy i zobowiązania, do których zalicza się zobowiązania długoterminowe

(np. kredyty z terminem spłaty powyżej 1 roku), zobowiązania krótkoterminowe (w tym krótkoterminowe pożyczki i zobowiązania handlowe) oraz rozliczenia międzyokresowe. Poza rachunkiem zysków i strat oraz bilansem w sprawozdaniu finansowym ujmowane są także rachunek przepływów pieniężnych, zmiany w kapitale własnym oraz informacje dodatkowe (Czartek 2015).

Najprostszym sposobem badania danych pochodzących z bilansu oraz rachunku zysków i strat są analizy – pionowa i pozioma (Czartek 2015). Stanowią one element analizy wstępnej, której celem jest identyfikacja relacji między różnymi pozycjami z badanych sprawozdań, ustalenie mniej lub bardziej znaczących pozycji finansowych, a także ocena wzrostów lub spadków wielkości liczbowych ujętych w sprawozdaniach (Gołębiowski i Tłaczała 2005).

Analiza pionowa polega na ustaleniu procentowego udziału poszczególnych pozycji bilansu w sumie bilansowej oraz pozycji rachunku zysków i strat w wielkości przychodów ze sprzedaży (Zaleska 2012). Analiza ta obrazuje strukturę majątku oraz źródeł jego finansowania. Szczególnie istotna jest struktura aktywów, która stanowi wyznacznik sytuacji finansowej jednostki oraz zdolności generowania zysku (Czartek 2015). Z kolei analiza struktury kapitałów, czyli pasywów, pozwala ocenić efektywność finansowania. Udział kapitału obcego wskazuje na stopień zadłużenia przedsiębiorstwa, czyli duży udział oznacza wysokie zadłużenie, które może doprowadzić do niewypłacalności (Krzemińska 2002). Przewaga udziału kapitałów własnych oznacza z kolei wysoki poziom samofinansowania, co świadczy o mocnej pozycji finansowej jednostki, może jednak wskazywać także na nieumiejętność wykorzystania kapitału zewnętrznego dla zwiększenia efektywności i potencjału przedsiębiorstwa (Czartek 2015).

Do oceny skutków zmian danych składników sprawozdania w okresie bieżącym w stosunku do ich stanu w okresie poprzednim służy analiza pozioma. Zmienność składników sprawozdania w czasie oceniana jest poprzez tempo zmian[2] (definiowane jako stosunek różnicy między wartością analizowanej wielkości w danym okresie a jej wartością w okresie bazowym do jej wartości w okresie bazowym) lub dynamikę danych finansowych, będącą relacją między wartością określonej pozycji w okresie bieżącym a jej wartością w okresie bazowym (Gołębiowski i Tłaczała 2005, Zaleska 2012).

Interpretacja wyników analizy wstępnej może być utrudniona i zależeć od specyfiki branży. Mały udział majątku trwałego może świadczyć o znacznym zużyciu przestarzałej technologii, na małą elastyczność i zdolność dostosowywania się do zmian rynkowych wskazuje duży udział. Jednocześnie należy mieć na uwadze, że duży udział majątku trwałego będzie charakterystyczny dla przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego, którego podstawą działalności są maszyny i urządzenia oraz w firmach transportowych, mały zaś będzie typowy w handlu i usługach (Zaleska 2012, Czartek 2015). Duży udział majątku trwałego cechuje także gospodarstwa ogrodnicze z produkcją pod osłonami, co podkreślają badacze, wskazując często na jej wysoką kapitałochłonność (Chu-

[2] Tempo i dynamika zmian, choć często stosowane zamiennie, różnią się metodami obliczeń.

dzik 2003, Mierwiński 2004, Jabłońska i Olewnicki 2011, Jabłońska i Olewnicki 2016). Podobnie jest w przypadku wskaźników dynamiki, których poziom może być charakterystyczny dla danej branży lub konkretnej fazy rozwoju przedsiębiorstwa (Gołębiowski i Tłaczała 2005).

Rozwinięciem analizy wstępnej jest analiza wskaźnikowa polegająca na wyliczeniu poszczególnych wskaźników i ich interpretacji. Jak wskazują Gołębiowski i Tłaczała (2005) wskaźnik jest relacją wielkości celowo ze sobą powiązanych, ustaloną w celu uzyskania zakładanych wartości poznawczych. W literaturze zdefiniowanych jest ponad 100 takich wskaźników (Tuczko 2000), jednak istnieje wśród nich pewna grupa, którą można zastosować praktycznie przy każdym badaniu. Należą do nich wskaźniki płynności, rentowności, zdolności do obsługi zadłużenia oraz sprawności działania. Według Gołębiowskiego i Tłaczały (2005) w interpretacji tych i pozostałych wskaźników wykorzystuje się techniki działania takie jak porównanie w czasie, porównanie w przestrzeni (np. z przedsiębiorstwami konkurencyjnymi) oraz odnoszenie do określonych norm (danych wzorcowych, postulowanych).

Poziom zjawisk gospodarczych można analizować zatem, posługując się wartościami absolutnymi i wskaźnikami procentowymi, a dynamikę zmian można określić poprzez ocenę relacji między wartością określonej pozycji w okresie bieżącym a jej wartością w okresie bazowym lub miarę średniorocznego tempa zmian w procentach przy zastosowaniu funkcji wykładniczej (Kucharski 2015):

$$\beta = \sqrt[t-1]{\frac{y}{y_0}} - 1$$

gdzie:
y – wartość końcowa zjawiska,
y_0 – wartość początkowa zjawiska,
t – liczba okresów.

Jednym z ważniejszych aspektów prowadzenia działalności jest utrzymywanie jej płynności, definiowanej jako zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania swoich zobowiązań (Kuciński 2016) oraz zdolność składników majątkowych przedsiębiorstwa do zmiany na gotówkę (Gabrusewicz 2002). Płynność finansowa warunkuje rozwój oraz możliwość kontynuowania działalności przedsiębiorstwa (Hamrol 2005). Do jej oceny służą 3 wskaźniki – bieżącej płynności (*CR*), szybkiej płynności (*QR*) i wskaźnik gotówkowy.

Poziom wskaźnika *CR* obliczany zgodnie z wzorem:

$$CR = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

informuje o zdolności przedsiębiorstwa do spłacenia krótkoterminowych zobowiązań finansowych z majątku obrotowego. Przyjmuje się, że jego optymalnym poziomem jest przedział 1,2–2,0 (Ejsmont i Ostrowska 2011). Wyraźna ten-

dencja spadkowa wskaźnika powinna być sygnałem ostrzegawczym, bowiem może świadczyć o trudnościach w regularnej spłacie zobowiązań.

Poziom wskaźnika *QR* obliczany wzorem:

$$QR = \frac{\text{aktywa obrotowe – zapasy – rozliczenia międzyokresowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

powinien być niższy od wskaźnika bieżącej płynności, zwłaszcza wtedy, gdy zgodnie ze specyfiką działalności zapasy odgrywają istotną rolę w przedsiębiorstwie. Zgodnie z literaturą przedmiotu wartość optymalna tego wskaźnika powinna znajdować się w przedziale 0,95–1,50 (Gasek 2017). Wartość wskaźników bieżącej i wysokiej płynności powinna być analizowana w szeregu czasowym, a przy interpretacji wyników konieczne jest uwzględnianie specyfiki prowadzonej działalności.

Najrzadziej wykorzystywanym wskaźnikiem płynności jest wskaźnik gotówkowy, który stanowi relację środków pieniężnych w stosunku do zobowiązań bieżących. Uważa się, że wartość środków pieniężnych powinna stanowić 1/5 wartości zobowiązań, zatem wskaźnik powinien wynosić 0,2 (Świderska 2003).

Prawidłowa interpretacja wskaźnika wymaga dobrej znajomości przedsiębiorstwa i reguł związanych z jego zarządzeniem. Z tego powodu jest on rzadko wykorzystywany i częściej liczony dla celów badawczych niż praktycznych (Kowalak 2003).

W ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstwa, poza samą płynnością, istotne jest określenie, czy przedsiębiorstwo posiada wystarczającą nadwyżkę środków pieniężnych z działalności operacyjnej. W tym celu badany jest cykl operacyjny oraz cykl konwersji gotówki. Aby je przeanalizować, konieczne jest wyliczenie wskaźników: cyklu regulowania należności w dniach, cyklu obrotu zapasami w dniach oraz cyklu regulowania zobowiązań w dniach. Ich obliczenia dokonano według wzorów (Gołębiowski i Tłaczała 2005):

$$\text{wskaźnik cyklu regulowania należności} = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{średni stan należności}} \cdot 365 \text{ (dni)}$$

$$\text{wskaźnik cyklu regulowania zobowiązań} = \frac{\text{średni stan zobowiązań}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \cdot 365 \text{ (dni)}$$

$$\text{wskaźnik cyklu obrotu zapasami} = \frac{\text{średni stan zapasów}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \cdot 365 \text{ (dni)}$$

$$\text{wskaźnik cyklu regulowania zobowiązań} = \frac{\text{średni stan zobowiązań}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \cdot 365 \text{ (dni)}$$

Wskaźnik cyklu regulowania należności określa, po ilu dniach od momentu sprzedaży przedsiębiorstwo otrzymuje zapłatę (Gołaś, Bieniasz i Czerwińska-Kayzer 2013). W interpretacji przyjmuje się zasadę, że im krótszy cykl, tym lepiej,

jednak należy uwzględnić także liczbę odbiorców, pozycję przedsiębiorstwa na rynku oraz średni okres płatności faktur w branży (Gołębiowski i Tłaczała 2005). Im większa wartość tego wskaźnika, tym mniejsza płynność płatnicza przedsiębiorstwa, a tym samym jego zdolność do regulowania bieżących zobowiązań.

W celu analizy konwersji gotówki oblicza się wskaźnik cyklu regulowania zobowiązań w dniach, który informuje, po ilu dniach spłacane są zobowiązania. Jak wskazuje Zaleska (2012), nie ma powszechnie przyjętej normy dla tego wskaźnika, zależy on bowiem od sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa i jego pozycji negocjacyjnej, jednak z punktu widzenia danej jednostki korzystniejszy jest jak najdłuższy cykl regulacji zobowiązań, bowiem pozwala on na korzystanie w pewnym sensie z nieoprocentowanego źródła finansowania działalności. Warto jednak zaznaczyć, że nadmierne wydłużanie cyklu spłaty długu wpływa niekorzystanie na relacje biznesowe z kontrahentami.

W przypadku wskaźnika cyklu obrotu zapasami określa się średnio, po ilu dniach odnawiane są stany magazynowe zapasów. Czas, który upływa od momentu zakupienia towarów do sprzedania gotowego produktu, zależy od działu dostaw i magazynów (w zakresie wielkości zapasów materiałów do produkcji), działu produkcji i technologii (w zakresie zaangażowania środków do procesu produkcji), a także od działu sprzedaży i marketingu (w zakresie sprzedaży towarów i produktów gotowych), (Musiałek 2009). Istotne zatem jest interpretowanie tego wskaźnika z uwzględnieniem indywidualnej sytuacji przedsiębiorstwa, jego charakteru działalności i typu produkcji. Ponadto należy uwzględnić, iż utrzymanie bardzo krótkiego cyklu jest ekonomicznie trudne i stanowi zagrożenie dla funkcjonowania przedsiębiorstwa. Zbyt niski stan zapasów mógłby prowadzić do ich wyczerpania i wstrzymania produkcji.

Uzupełnieniem analizy finansowej jest analiza wskaźników rotacji należności, zobowiązań, zapasów i aktywów, stanowiąca element analizy sprawności działania. Obliczane są one zgodnie z wzorami:

$$\text{wskaźnik rotacji należności} = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{średni stan należności}}$$

$$\text{wskaźnik rotacji zobowiązań} = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{średni stan zobowiązań}}$$

$$\text{wskaźnik rotacji zapasów} = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{średni stan zapasów}}$$

$$\text{wskaźnik rotacji aktywów} = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{średni stan aktywów}}$$

Wskaźniki rotacji należności oraz rotacji zobowiązań informują, w jakim czasie jednostka otrzymuje zapłatę z tytułu sprzedaży oraz w jakim czasie spłacane są przez nią zobowiązania (Wiatrzyk 2018). Przyjmuje się, że wartością optymalną dla wskaźnika rotacji należności jest przedział 7,0–10,0, a wynik

o mniejszej wartości wskazuje na problem ze ściąganiem należności (Jerzemowska 2006, Zaleska 2012). Z kolei w przypadku wskaźnika rotacji zobowiązań im większa jego wartość, tym większa umiejętność przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań i spłaty długu (Jerzemowska 2006). Wskaźnik rotacji zapasów wskazuje, ile razy w danym okresie jednostka odnawia swoje zapasy. Jego spadek sugeruje, że zapasy wystarczają na dłużej, co może świadczyć o problemach ze sprzedażą, a jednocześnie może prowadzić do utraty płynności finansowej (Wiatrzyk 2018). Jednak do prawidłowej interpretacji wskaźnika niezbędna jest wiedza w zakresie struktury zapasów oraz zarządzania zapasami i produkcją w przedsiębiorstwie. Wskaźnik rotacji aktywów zaś obrazuje stopień zaangażowania ich w przychodach, a im mniejsza jest jego wartość, tym gorsza efektywność wykorzystania posiadanego majątku (Jantoń-Drozdowska i Woźniak-Mikołajkiewicz 2017). Jest to wskaźnik wykorzystywany przy porównywaniu przedsiębiorstw w ramach jednej branży (Gołębiowski i Tłaczała 2005).

Wskaźniki cyklu oraz rotacji pozwalają określić stopień sprawności działania i efektywności wykorzystania posiadanych zasobów (Wiatrzyk 2018). Jak wcześniej wskazano, nie ma dla tych wskaźników jednoznacznie określonych wartości rekomendowanych. Ich interpretacja powinna być dokonana niezależnie dla każdej jednostki z uwzględnieniem branży, w której ona działa, przyjętego stylu zarządzania produkcją, a także relacji z kontrahentami.

W ocenie ekonomicznej przedsiębiorstwa bardzo istotne jest przeanalizowanie wskaźników rentowności. Wskaźniki rentowności wyrażają relacje zysku m.in. do kapitału (*ROE*), aktywów (*ROA*) i sprzedaży (*ROS*) i określają, w jakim stopniu analizowane elementy sprawozdania są zdolne generować zysk. Wskaźnik rentowności aktywów (*ROA*) określa rentowność ekonomiczną przedsiębiorstwa. Mierzy on efektywność wykorzystania wszystkich zasobów przedsiębiorstwa i określany jest wzorem:

$$ROA = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa ogółem}} \cdot 100$$

Wskazuje on, ile zysku netto przypada na każdego złotego aktywów posiadanych przez przedsiębiorstwo (Gabrusewicz 2002). Uznaje się, że im większa wartość *ROA*, tym lepiej (Zielińska-Chmielewska 2017), przy czym wskaźnik ten nie powinien przyjmować wartości poniżej 0 (Zaleska 2012). Wartość liczbową *ROA* warto porównać z poziomem inflacji (Siudek i Drabarczyk 2015). Jeżeli wartość wskaźnika jest mniejsza od inflacji, jest objawem niepokojącym, z wyjątkiem sytuacji, gdy w badanym okresie pojawiła się znacząca inwestycja, która ma przynieść efekt w kolejnych latach.

Wskaźnik rentowności kapitału określa wielkość zysku netto przypadającą na jednostkę zaangażowanego kapitału własnego (Gołębiowski i Tłaczała 2005, Zaleska 2012, Zielińska-Chmielewska 2017), zgodnie z wzorem:

$$ROE = \frac{\text{zysk netto}}{\text{kapitał własny}} \cdot 100$$

Wskaźnik ten ukazuje rozmiar nadwyżki finansowej osiągniętej z kapitału własnego i odzwierciedla efektywność jego wykorzystania, czyli informuje, jaka część zainwestowanych środków własnych zwróciła się po upływie danego okresu. Aby ocenić wartość tego wskaźnika, należy analizować go w szeregu czasowym oraz względem rentowności innego miejsca ulokowania kapitału. Co do zasady, im większa wartość wskaźnika, tym lepiej, przy czym powinna być ona nie mniejsza niż stopa inflacji, aby nie następowała dekapitalizacja (Zaleska 2012). Rosnąca wartość wskaźnika w czasie świadczy o zwiększającym się poziomie wypłacalności przedsiębiorstwa, a przez to o większych możliwościach jego rozwoju (Gawryś i Trippner 2017).

Kolejnym wskaźnikiem rentowności jest *ROS*, który informuje, jaki udział ma zysk w wartości sprzedaży, czyli jaka wartość sprzedaży jest niezbędna do wypracowania określonego zysku (Gołębiowski i Tłaczała 2005, Zielińska-Chmielewska 2017). Jest on również określany marżą zysku i wyrażany wzorem:

$$ROS = \frac{\text{zysk netto}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \cdot 100$$

Im większa jest wartość *ROS*, tym mniejsza wartość sprzedaży jest niezbędna do osiągnięcia pożądanego poziomu zysku, co wskazuje na lepszą kondycję finansową przedsiębiorstwa (Majewska i Pacula 2016). Jeżeli wartości wskaźników rosną, ocenia się je pozytywnie, bowiem świadczą o coraz lepszej kondycji finansowej jednostki. Spadek wskaźników w czasie oznacza, że koszty pochłaniają coraz większą część wygenerowanych przychodów.

W ocenie działania przedsiębiorstwa istotna jest także analiza zdolności do obsługi zadłużenia, co ma szczególne znaczenie przy zaciąganiu pożyczek i kredytów długoterminowych. Dokonywana jest ona na podstawie wartości wskaźnika struktury kapitału (wskaźnik udziału kapitałów własnych), wskaźnika zadłużenia ogółem (wskaźnik udziału kapitałów obcych), (Gabrusewicz 2002), wskaźnika zadłużenia długoterminowego, wskaźnika pokrycia odsetek (Gołębiowski i Tłaczała 2005) i wskaźnika pokrycia majątku kapitałem własnym (Bień 2000).

Podstawowy parametrem, jakim jest wskaźnik zadłużenia ogółem, określa potencjalny stopień zabezpieczenia majątkiem spłaty zadłużenia. Określany jest on wzorem:

$$\text{wskaźnik zadłużenia ogółem} = \frac{\text{kapitał obcy}}{\text{aktywa ogółem}}$$

Wskaźnik ten przedstawia udział kapitału obcego w pasywach ogółem (Skoczylas 2009) i informuje o rozmiarach zadłużenia i ryzyku związanym z zaciągnięciem długów (Gabrusewicz 2002). Wyższy poziom tego wskaźnika oznacza większy udział kapitału obcego w finansowaniu działalności. Oznacza to, że im wyższy poziom wskaźnika, tym większe ryzyko ponosi kredytodawca (Helfert 2004). Przyjmuje się, że wskaźnik nie powinien przekraczać poziomu 0,57–0,67 (Gołębiowski i Tłaczała 2005, Figura 2016).

Analiza poziomu ogólnego zadłużenia powinna być uzupełniona o analizę wskaźnika zadłużenia długoterminowego, określającego relację długoterminowych kapitałów obcych do kapitału własnego (Gorczyńska i Znaniecka 2008, Zaleska 2012, Figura 2014). Wskaźnik ten obrazuje ryzyko związane z obsługą długu w długim okresie i określa, jak dużą część zadłużenia przedsiębiorstwo jest w stanie pokryć kapitałem własnym. Wyrażany jest wzorem:

$$\text{wskaźnik zadłużenia długoterminowego} = \frac{\text{zobowiązania długoterminowe}}{\text{kapitał własny}}$$

Jego wartość powinna znajdować się w przedziale 0,5–1,0 (Zaleska 2012, Krzeczewski 2013). Istotne jest, by jego wartość nie przekraczała 1 (Gołębiowski i Tłaczała 2005), bowiem przedsiębiorstwo może być postrzegane jako nadmiernie zadłużone.

Do oceny ryzyka wystąpienia sytuacji, w której przedsiębiorstwo nie będzie w stanie pokryć odsetek swojego długu, służy wskaźnik pokrycia odsetek, wyrażany wzorem (Gołębiowski i Tłaczała 2005):

$$\text{wskaźnik pokrycia odsetek} = \frac{\text{zysk brutto + odsetki}}{\text{odsetki}}$$

Wskaźnik ten ukazuje relacje między zyskiem operacyjnym, tj. zyskiem brutto przed pomniejszeniem go o płacone odsetki a kwotą tych odsetek (Bień 2000). Przy wartości wskaźnika równej 1 cały zysk jest pochłaniany przez odsetki. Im większa wartość wskaźnika, tym mniejsze ryzyko nieterminowej obsługi długu, lepsza kondycja finansowa podmiotu i mniejsze ryzyko kredytowe. W literaturze przedmiotu można spotkać się z tezą, iż ryzyko kredytowe jest dopuszczalne, gdy poziom tego wskaźnika wynosi co najmniej 4–5 (Bień 2001).

Powyższe wskaźniki w analizie zadłużenia uzupełniają wskaźniki struktury kapitału oraz wskaźnik pokrycia majątku kapitałem własnym, obliczane zgodnie z następującymi wzorami:

$$\text{wskaźnik struktury kapitału} = \frac{\text{kapitał własny}}{\text{kapitał obcy}}$$

$$\text{wskaźnik pokrycia majątku kapitałem własnym} = \frac{\text{kapitał własny}}{\text{aktywa trwałe}}$$

Wskaźnik struktury kapitału jest nazywany wskaźnikiem stopnia samofinansowania i pokazuje on relację kapitałów własnych i obcych. Duży udział kapitałów własnych w kapitałach całkowitych świadczy o niezależności finansowej przedsiębiorstwa oraz mocnych podstawach finansowych, co przekłada się na poczucie pewności u wierzycieli dotyczące odzyskania pieniędzy (Gabrusewicz 2002). Z kolei wskaźnik pokrycia majątku kapitałem własnym pokazuje, jaką część majątku trwałego przedsiębiorstwo finansuje samodzielnie. Im większa jego wartość, tym większa samodzielność finansowa przedsiębiorstwa. Przyjmuje się, że oba wskaźniki powinny wynosić co najmniej 1

(Wasylikowska 2013, Gostkowska-Drzewicka 2017), aby zapewnić przedsiębiorstwu płynność oraz niezależność finansową.

W niniejszej pracy analiza wskaźnikowa została uzupełniona o analizę wybranych modeli dyskryminacyjnych, mającą na celu określenie poziomu zagrożenia badanych spółek bankructwem. Jest to metoda statystyczna, a wartość funkcji dyskryminacyjnej stanowi sumę iloczynów zmiennych (czyli wskaźników charakteryzujących kondycję przedsiębiorstw) oraz statystycznie wyznaczanych parametrów funkcji, czyli wag tych wskaźników. Dla wymienionych funkcji dyskryminacyjnych wartością graniczną, czyli progiem ostrożności, jest 0. Wykorzystane modele zostały określone następującymi wzorami:

Model „poznański" (Jagiełło 2013):

$$Z_p = 3{,}562x_1 + 1{,}588x_2 + 4{,}288x_3 + 6{,}719x_4 - 2{,}368$$

gdzie:

$$x_1 = \frac{\text{wynik netto}}{\text{aktywa}}$$

$$x_2 = \frac{\text{aktywa obrotowe} - \text{zapasy}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

$$x_3 = \frac{\text{kapitał stały}}{\text{aktywa}}$$

$$x_4 = \frac{\text{wynik ze sprzedaży}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$$

Model M. Pogodzińskiej i S. Sojaka (Jagiełło 2013):

$$Z_{PS} = 0{,}644741x_1 + 0{,}912304x_2$$

gdzie:

$$x_1 = \frac{\text{aktywa obrotowe} - \text{zapasy}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}} \qquad x_2 = \frac{\text{wynik brutto}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$$

oraz model Mączyńskiej i Zawadzkiego (Czerwińska-Kayzer i Florek 2012):

$$Z_{MZ} = 9{,}498x_1 + 3{,}566x_2 + 2{,}903x_3 + 0{,}452x_4 - 1{,}498$$

gdzie:

$$x_1 = \frac{\text{wynik operacyjny}}{\text{aktywa ogółem}}$$

$$x_2 = \frac{\text{kapitał własny}}{\text{aktywa ogółem}}$$

$$x_3 = \frac{\text{zysk netto + amortyzacja}}{\text{zobowiązania}}$$

$$x_4 = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Dla wszystkich wymienionych modeli wartością graniczną jest 0.

6.2. Analiza bilansu

W celu dokonania analizy ekonomiczno-finansowej spółek prawa handlowego wykorzystano ich sprawozdania finansowe dostępne w systemie Emerging Markets Information Service (EMIS). Do badań wybrano podmioty działające według PKD 01.19.Z „Pozostałe uprawy rolne inne niż wieloletnie" oraz PKD 46.22.Z „Sprzedaż hurtowa kwiatów i roślin". Choć ten ostatni odnosi się do sprzedaży hurtowej, to mogą być sytuacje, gdy zarejestrowane pod nim podmioty zajmują się jednocześnie typową sprzedażą hurtową i produkcją lub traktują jako sprzedaż hurtową zbywanie roślin z własnej produkcji. W sposób celowy wybrano 3 podmioty będące spółkami z ograniczoną odpowiedzialnością, dla których możliwe było zbudowanie 13-letniego szeregu czasowego sprawozdań. Ze względu na konieczność zachowania anonimowości badanych nazwano na potrzeby badań spółkami A, B i C. Poddano je w pracy głębszej analizie, pomimo że w bazie danych systemu EMIS występowały braki w zakresie danych finansowych, tj. danych za 2015 r. w przypadku spółki A.

Analiza wstępna sprawozdań finansowych wybranych podmiotów gospodarczych wykazała, że spółki A i C to przedsiębiorstwo produkcyjne, przy czym spółka C prowadzi również działalność handlową, a spółka B prowadzi działalność handlową, nabywając rośliny doniczkowe do odsprzedaży. Wskazuje na to przede wszystkim struktura aktywów. Spółki A i C charakteryzują się dużym udziałem aktywów trwałych w strukturze aktywów ogółem typowym dla produkcji szklarniowej roślin ozdobnych, a spółka B posiada znaczącą przewagę aktywów obrotowych nad trwałymi, co jest charakterystyczne dla działalności sprzedażowej (tab. 32). W latach 2019–2021 wartość aktywów trwałych w spółkach A i C stanowiła 67,16% i 53,05% aktywów ogółem, w spółce B tylko 14,79%. W związku z tym w pracy przyjęto zasadę omawiania w pierwszej kolejności spółki produkcyjnej A, następnie spółki produkcyjno-handlowej C, a na końcu spółki handlowej B.

Szczegółowa analiza bilansu wykazała, że duży udział aktywów trwałych w spółce A wynikał z wysokiego poziomu wartości nieruchomości, przy wyraźnym wzroście ich udziału w latach 2016–2018. O ile w 2009 r. udział ten wynosił 52,08% aktywów ogółem, o tyle w 2018 r. już 74,20% (tab. 33), by ponownie zmaleć do 55,25% w 2021 r. Ten duży udział nieruchomości wynikał z prowadzenia produkcji w obiektach szklarniowych. Jednocześnie

Tabela 32. *Wybrane pozycje bilansu analizowanych spółek A, B i C (średnie 3-letnie)*

Nazwa	Spółka A				Spółka B					Spółka C				
	średnia wartość (tys. PLN)				średnia wartość (tys. PLN)				indeks A = 100%	średnia wartość (tys. PLN)				indeks A = 100%
	2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021	2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021		2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021	
AKTYWA OGÓŁEM	**18 146**	**21 113**	**34 329**	**45 086**	**11 156**	**17 327**	**20 202**	**22 794**	**50,56**	**28 130**	**44 031**	**65 014**	**97 488**	**216,23**
Aktywa trwałe	**9 615**	**10 605**	**25 016**	**30 280**	**345**	**660**	**1 561**	**3 372**	**11,14**	**14 504**	**22 770**	**25 418**	**51 718**	**170,80**
Rzeczowe aktywa trwałe	8 843	10 414	23 609	28 763	343	558	1 373	2 517	8,75	8 329	22 745	23 485	29 745	103,42
Nieruchomości	8 225	9 413	22 180	27 619	183	119	1 100	2 313	8,37	3 495	14 009	16 864	21 526	77,94
Pojazdy i urządzenia	671	985	1 362	1 124	148	430	264	204	18,15	4 834	8 732	6 619	8 137	723,86
Pozostałe składniki majątku	–53	16	66	20	12	8	8	1	2,95	0	4	3	83	419,02
Środki trwałe w budowie	563	3	1 182	1 343	1	101	184	855	63,68	6 175	25	1 479	146	10,87
Wartości niematerialnej prawne oraz wartość firmy	41	19	13	5	1	2	5	0	0,00	0	0	0	0	0,00
Inwestycje długoterminowe	41	41	41	41	0	0	0	0	0,00	0	0	454	21 682	53 391,56
Rozliczenia międzyokresowe	128	128	172	128	0	0	0	0	0,00	0	0	0	144	112,18
Aktywa obrotowe	**8 530**	**10 508**	**9 313**	**14 807**	**10 811**	**16 667**	**18 641**	**19 421**	**131,17**	**13 626**	**21 262**	**39 596**	**45 771**	**309,13**
Zapasy	1 940	2 731	3 339	3 798	1 088	1 756	1 681	2 413	63,53	3 346	5 630	6 862	10 144	267,09
Surowce	1 733	2 264	2 668	2 510	0	0	0	0	0,00	631	4 619	4 836	6 594	262,66
Półprodukty i produkty w toku	0	0	0	965	0	0	0	0	0,00	0	0	0	0	0,00

Tabela 32 (cd.)

Nazwa	Spółka A				Spółka B					Spółka C				
	średnia wartość (tys. PLN)				średnia wartość (tys. PLN)				indeks A = 100%	średnia wartość (tys. PLN)				indeks A = 100%
	2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021	2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021		2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021	
Wyroby gotowe	169	288	303	316	0	0	0	0	0,00	0	0	0	577	182,67
Pozostałe zapasy	38	179	368	7	1 088	1 756	1 681	2 413	33 890,78	2 716	1 011	2 026	2 974	41 765,54
Należności handlowe i inne	3 697	3 752	4 025	4 091	9 214	13 331	14 242	10 568	258,31	7 282	14 927	29 046	27 210	665,09
Zaliczki, rozliczenia międzyokresowe i pozostałe aktywa	37	48	66	59	450	564	604	489	830,40	2 463	49	485	82	139,63
Krótko-terminowe aktywa finansowe	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	99	0	0	0	0,00
Gotówka i ekwiwalenty	2 855	3 976	1 884	6 858	59	1 016	2 114	5 951	86,77	436	656	3 202	8 334	121,52
PASYWA OGÓŁEM	**18 146**	**21 113**	**34 329**	**45 086**	**11 156**	**17 327**	**20 202**	**22 794**	**50,56**	**28 130**	**44 031**	**65 014**	**97 488**	**216,23**
Kapitał własny ogółem	**13 784**	**16 889**	**21 563**	**28 298**	**2 112**	**2 830**	**4 871**	**6 596**	**23,31**	**6 971**	**12 671**	**21 833**	**29 333**	**103,66**
Kapitał własny spółki dominującej	13 784	16 889	21 563	28 298	2 112	2 830	4 871	6 596	23,31	6 971	12 671	21 833	29 333	103,66
Zobowiązania ogółem	**4 361**	**4 224**	**12 767**	**16 788**	**9 044**	**14 498**	**15 331**	**16 198**	**96,48**	**21 159**	**31 361**	**43 181**	**68 156**	**405,97**
Zobowiązania długoterminowe	806	764	7 857	11 488	60	1	1 922	1 458	12,69	12 123	14 227	11 482	22 158	192,88
Zobowiązania krótkoterminowe	3 555	3 460	4 910	5 300	8 985	14 496	13 409	14 739	278,08	9 037	17 133	31 699	45 997	867,82

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

wartość nieruchomości systematycznie rosła i w latach 2019–2021 była 3,4 razy większa niż w latach 2009–2011. Do 2018 r. wzrosła 2-krotnie wartość maszyn i urządzeń, ale w ostatnich 3 latach się zmniejszyła. Ich udział w aktywach ogółem również się zmniejszył do 2,5%. Udział pozostałych składowych majątku trwałego nie przekraczał 1%. Warto też zauważyć, że w ostatnim analizowanym roku znacząco zwiększył się udział środków trwałych w budowie i wynosił 6,58%. Aktywa obrotowe przeważały jedynie w latach 2010 i 2014, a ich wyższy poziom wynikał głównie z większych wartości prezentowanych w należnościach i środkach pieniężnych. Jednocześnie w latach 2016–2019 zauważalny był znaczący spadek udziału aktywów obrotowych w aktywach ogółem, który jednak od 2020 r. ponownie zaczął wzrastać, głównie ze względu na pojawienie się produktów i półproduktów, a także dużą dynamikę zapasów (10,66% rocznie) i środków pieniężnych (13,59% rocznie). Łączna wartość aktywów obrotowych wzrosła w badanym okresie 1,7 razy.

W strukturze pasywów spółki A przeważał kapitał własny. W żadnym z badanych okresów jego poziom nie był niższy niż 58%, co świadczy o tym, że spółka w dużej mierze samodzielnie finansowała swoją działalność. Pomimo jednak wzrostu kapitału własnego o 9,15% średniorocznie, jego udział zmniejszył się z 78,23% w 2009 r. do 65,83% w 2021 r., gdyż szybciej, bo o 15,52% rocznie, rosły zobowiązania, głównie za sprawą wzrostu zobowiązań długoterminowych (rosnących średnio o 26,18% rocznie). Oznacza to, że spółka zdecydowała się na finansowanie zewnętrzne swoich działań, przede wszystkim inwestycji w nieruchomości. Zmniejszył się natomiast udział zobowiązań krótkoterminowych.

Tabela 33. *Struktura bilansu spółki A w latach 2009–2021 (%)*

Bilans	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
AKTYWA OGÓŁEM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Aktywa trwałe	**57,30**	**46,65**	**55,87**	**52,72**	**51,36**	**46,86**	**.**	**68,25**	**70,98**	**78,39**	**73,29**	**64,80**	**64,36**
Rzeczowe aktywa trwałe	55,80	45,29	46,33	51,82	50,39	46,02	.	65,99	61,11	77,80	70,96	64,43	57,42
Nieruchomości	52,08	41,64	43,45	46,34	45,68	41,94	.	61,42	56,70	74,20	68,10	61,77	55,25
Pojazdy i urządzenia	3,65	3,62	3,81	5,44	4,65	3,96	.	4,31	4,20	3,48	2,78	2,63	2,13
Pozostałe składniki majątku	0,07	0,03	-0,92	0,05	0,06	0,12	.	0,27	0,20	0,12	0,08	0,03	0,03
Środki trwałe w budowie	0,05	0,34	8,50	0,00	0,02	0,02	.	1,59	9,13	0,02	1,89	0,00	6,58
Wartości niematerialne i prawne oraz wartość firmy	0,41	0,20	0,10	0,07	0,14	0,06	.	0,05	0,06	0,01	0,02	0,01	0,01
Inwestycje długoterminowe	0,25	0,21	0,21	0,20	0,20	0,19	.	0,13	0,12	0,11	0,10	0,09	0,08
Rozliczenia międzyokresowe	0,78	0,62	0,72	0,63	0,62	0,58	.	0,49	0,57	0,45	0,32	0,27	0,27
Aktywa obrotowe	42,70	53,35	44,13	47,28	48,64	53,14	.	31,75	29,02	21,61	26,71	35,20	35,64
Zapasy	10,48	9,53	12,07	14,70	12,70	11,52	.	9,45	10,63	9,17	5,66	8,86	10,26
Surowce	9,77	9,10	9,83	11,86	10,74	9,65	.	7,52	8,50	7,35	4,97	5,37	6,23
Półprodukty i produkty w toku	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	.	0,00	0,00	0,00	0,00	2,63	3,42
Wyroby gotowe	0,71	0,43	1,64	2,31	0,96	0,87	.	0,82	1,09	0,76	0,67	0,85	0,59

Tabela 33 (cd.)

Bilans	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Pozostałe zapasy	0,00	0,00	0,60	0,54	1,00	0,99	.	1,11	1,05	1,06	0,02	0,01	0,02
Należności handlowe i inne	20,21	21,22	19,64	21,48	15,80	16,16	.	11,89	11,72	11,59	10,31	7,21	9,78
Zaliczki, rozliczenia międzyokresowe i pozostałe aktywa	0,14	0,24	0,23	0,22	0,28	0,19	.	0,19	0,25	0,14	0,15	0,13	0,12
Gotówka i ekwiwalenty	11,87	22,35	12,20	10,87	19,86	25,26	.	10,21	6,42	0,72	10,59	19,00	15,49
PASYWA OGÓŁEM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kapitał własny ogółem	78,23	73,88	76,19	79,06	79,57	81,26	.	65,43	65,61	58,17	59,15	62,62	65,83
Kapitał własny spółki dominującej	78,23	73,88	76,19	79,06	79,57	81,26	.	65,43	65,61	58,17	59,15	62,62	65,83
Wyemitowany kapitał	21,82	17,89	18,31	16,93	16,87	15,73	.	10,95	10,49	9,17	8,66	7,67	7,01
Rezerwa z tytułu aktualizacji wyceny	6,39	5,24	5,36	4,96	4,94	4,61	.	2,97	2,65	2,05	1,93	1,71	1,56
Zyski zatrzymane											0,23		
Wynik finansowy (zysk/strata)	4,79	12,34	5,82	12,23	5,66	9,78	.	4,49	3,70	0,82	3,97	10,21	9,22
Pozostałe składowe kapitału własnego	45,22	38,42	46,70	44,93	52,11	51,15	.	47,02	48,78	46,14	44,36	43,03	48,03
Zobowiązania ogółem	21,77	26,12	23,81	20,94	20,43	18,74	.	34,57	34,39	41,83	40,85	37,38	34,17
Zobowiązania długoterminowe	5,05	3,90	4,49	3,76	3,70	3,41	.	21,32	21,66	25,27	30,81	25,74	20,93
Długoterminowe kredyty i pożyczki	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	.	18,65	18,68	14,06	19,53	14,80	11,23
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1,52	1,20	1,17	1,04	0,98	0,87	.	0,54	0,49	9,25	10,00	9,89	8,78
Rezerwy z tytułu pozostałych zobowiązań i obciążeń	3,52	2,71	3,31	2,73	2,72	2,53	.	2,13	2,49	1,96	1,29	1,05	0,92
Zobowiązania krótkoterminowe	16,72	22,21	19,32	17,18	16,73	15,34	.	13,25	12,73	16,56	10,04	11,65	13,25
Pożyczki krótkoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	.	2,32	2,23	7,53	2,83	2,51	2,29
Zobowiązania handlowe i inne	12,68	18,19	15,73	13,96	14,19	12,73	.	7,60	7,25	7,80	6,06	8,18	9,87
Krótkoterminowe rozliczenia między okresowe	0,50	0,41	0,42	0,29	0,31	0,27	.	0,19	0,18	0,20	0,24	0,28	0,26
Rezerwy z tytułu pozostałych zobowiązań i obciążeń	0,16	0,13	0,16	0,15	0,14	2,44	.	3,38	3,70	2,60	0,74	0,63	0,74
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	1,00	0,68	0,45	0,51	0,55	0,51	.	0,32	0,25	0,20	0,17	0,06	0,09
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	2,38	2,79	2,56	2,28	1,55	1,68	.	1,37	1,39	0,00	0,00	0,00	0,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

W spółce C występowały okresy z przewagą aktywów trwałych (6 lat) oraz z przewagą aktywów obrotowych (6 lat). Gwałtowny wzrost aktywów trwałych nastąpił w 2010 r., a ich udział wzrósł z 1,93% do 53,88% (tab. 34). Wskazywać to może na budowę w tymże roku obiektu szklarniowego, gdyż 51,85% stanowiły środki trwałe w budowie, a w 2011 r. pojawiły się w bilansie nieruchomości, z udziałem w aktywach ogółem 25,67%. W ostatnich latach udział nieruchomości był na podobnym poziomie, choć wartość absolutna znacznie

wzrosła i była większa niż na początku badanego okresu 6,2 razy. W badanym okresie wystąpiła także zmiana udziału wartości pojazdów i urządzeń. W 2009 r. wynosił on zaledwie 0,13%, a w 2011 r. już 33,07%, lecz od tamtego momentu sukcesywnie spadał, wynosząc w 2021 r. jedynie 6,98%. Widać wyraźnie, że pierwsze lata badanego okresu były czasem inwestowania w firmie. Udział aktywów obrotowych w majątku spółki C zmieniał się odwrotnie niż aktywów trwałych. Największy udział, sięgający 98,07%, był w 2009 r. Wtedy główną składową aktywów były tzw. pozostałe zapasy i należności handlowe, stanowiące 31,07% i 53,39% aktywów ogółem. Te dwie ostatnie pozycje wskazują, że na początku badanego okresu spółka C pośredniczyła jedynie w obrocie roślinami ozdobnymi. Od 2011 r., czyli od momentu wybudowania obiektu szklarniowego do 2019 r., udział aktywów obrotowych utrzymywał się na poziomie powyżej 40%, by w kolejnych latach obniżyć się do poziomu 36–37%. Bardzo zmniejszył się udział zapasów, bo z 31,07% w 2009 r. do 9,07% w 2021 r. Powyższe zmiany wskazują na to, że spółka C zarówno prowadziła działalność produkcyjną, jak i pośredniczyła w sprzedaży hurtowej roślin. Można przypuszczać, iż produkcja polegała na prowadzeniu młodych roślin doniczkowych z importu do większych rozmiarów. Jednocześnie wzrost udziału aktywów trwałych w ostatnich latach wskazywał na rozwój działalności produkcyjnej. Na powyższe wskazuje również fakt, iż wartość nieruchomości spółki C w latach 2016–2018 była wyraźnie mniejsza niż spółki A, stanowiąc 65,59% tej ostatniej, a w latach 2019–2021 było to już 77,94%.

W strukturze pasywów spółki C na początku badanego okresu dominował kapitał własny, który stanowił w 2009 r. 51,49% pasywów ogółem. W kolejnych latach udział ten uległ zmniejszeniu i wahał się od 17% do 38%. Wynika z tego, że spółka C w większym stopniu działała z wykorzystaniem przede wszystkim kapitału obcego. Udział zobowiązań, z wyjątkiem 2009 r., w całym okresie przewyższał 60%. W 2009 r. firma posiadała jedynie zobowiązania krótkoterminowe, ale w 2010 r. zaciągnęła kredyty długoterminowe, których udział wynosił aż 46,01% (tab. 34). Potwierdza to prowadzenie w tych latach intensywnego procesu inwestycyjnego. Od 2013 r. relacje się odwróciły, tj. udział zobowiązań długoterminowych spadł i był mniejszy niż udział zobowiązań krótkoterminowych. Udział tych ostatnich wahał się od 26,52% do 50,54% w badanym okresie. Wśród nich przeważały zobowiązania handlowe, tj. zobowiązania spółki względem jej partnerów handlowych, których udział wahał się od 9,34% do 30,97% w zależności od roku. Potwierdzałoby to wniosek o częściowo handlowym charakterze spółki i nabywaniu przez nią roślin ozdobnych do dalszej produkcji lub sprzedaży. Spółka w latach 2009–2021 wykazywała pożyczki krótkoterminowe, których udział wahał się od 5,51% do 25,91%, przy jednoczesnym sukcesywnym wzroście ich wartości absolutnej do 2020 r. i niewielkim obniżeniu w roku kolejnym. Mogły one być wykorzystane do finansowania zakupu roślin. Warto jednak zaznaczyć, że o ile w 2019 r. udział kapitałów własnych zmniejszył się względem lat poprzednich, o tyle od 2020 r. ponownie obserwowany był jego wzrost. Pomimo wciąż relatywnie dużego udziału kapitałów obcych oraz ich wartości spółka w warunkach niestabilnej

gospodarki w czasie pandemii COVID-19 zwiększała znaczenie finansowania posiadanego majątku kapitałem własnym. O znaczeniu kapitału obcego w finansowaniu działalności spółki C świadczy wyraźnie większy niż w spółce A poziom zobowiązań ogółem, w tym szczególnie zobowiązań krótkoterminowych. W latach 2016–2018 zobowiązania ogółem w spółce C były wyższe 4,06 razy niż spółce A, w tym krótkoterminowe aż 8,68 razy.

Tabela 34. *Struktura bilansu spółki C w latach 2009–2021 (%)*

Bilans	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
AKTYWA OGÓŁEM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Aktywa trwałe	**1,93**	**53,88**	**58,74**	**59,69**	**47,36**	**51,38**	**49,38**	**36,57**	**40,08**	**40,17**	**32,53**	**63,06**	**64,23**
Rzeczowe aktywa trwałe	0,13	2,73	58,74	59,69	47,36	51,14	49,38	36,57	31,23	39,32	31,48	30,60	29,41
Nieruchomości	0,00	0,00	25,67	34,42	29,15	30,72	33,27	25,99	24,78	26,74	21,56	22,34	22,36
Pojazdy i urządzenia	0,13	2,73	33,07	25,27	18,20	20,41	16,10	10,57	6,45	12,58	9,83	8,16	6,98
Pozostałe składniki majątku	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,02	0,01	0,01	0,01	0,00	0,09	0,09	0,07
Środki trwałe w budowie	1,80	51,15	0,00	0,00	0,00	0,23	0,00	0,00	7,67	0,01	0,03	0,08	0,35
Inwestycje długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,18	0,85	0,71	32,30	34,42
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100	0,00	0,00	0,00	0,00
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,32	0,07	0,05
Aktywa obrotowe	**98,07**	**46,12**	**41,26**	**40,31**	**52,64**	**48,62**	**50,62**	**63,43**	**59,92**	**59,83**	**67,47**	**36,94**	**35,77**
Zapasy	31,07	11,67	8,53	19,10	10,69	10,27	11,69	12,79	11,65	8,20	12,24	9,84	9,07
Surowce	0,00	2,31	2,60	17,60	9,03	7,21	8,76	7,71	7,90	6,92	8,78	6,06	5,37
Wyroby gotowe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,21	0,98	0,59
Pozostałe zapasy	31,07	9,36	5,94	1,51	1,66	3,06	2,93	5,08	3,74	1,28	3,24	2,80	3,11
Należności handlowe i inne	57,09	31,76	14,92	20,80	40,84	35,73	36,72	44,43	43,05	46,02	54,06	14,12	14,75
Zaliczki, rozliczenia międzyokresowe i pozostałe aktywa	0,47	0,33	17,71	0,14	0,13	0,10	0,08	0,08	2,33	0,08	0,08	0,07	0,10
Krótkoterminowe aktywa finansowe	1,95	0,41	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gotówka i ekwiwalenty	7,49	1,95	0,10	0,26	0,98	2,52	2,13	6,14	2,90	5,53	1,10	12,90	11,87
PASYWA OGÓŁEM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kapitał własny ogółem	**51,49**	**27,47**	**17,46**	**22,63**	**23,55**	**32,14**	**36,44**	**33,87**	**38,04**	**30,18**	**26,47**	**30,10**	**33,86**
Kapitał własny spółki dominującej	51,49	27,47	17,46	22,63	23,55	32,14	36,44	33,87	38,04	30,18	26,47	30,10	33,86
Wyemitowany kapitał	1,58	0,33	0,29	0,30	0,30	0,32	0,31	0,31	0,30	0,27	0,22	0,22	0,23
Zyski zatrzymane	–9,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	–1,14
Wynik finansowy (zysk/strata)	58,94	13,71	–6,72	5,07	3,84	6,67	5,93	4,54	4,82	2,83	2,04	3,22	3,93
Pozostałe składowe kapitału własnego	0,00	13,42	23,88	17,26	19,41	25,14	30,20	29,02	32,92	27,08	24,21	26,65	30,84
Zobowiązania ogółem	**48,51**	**72,53**	**82,54**	**77,37**	**76,45**	**67,86**	**63,56**	**66,13**	**61,96**	**69,82**	**73,53**	**69,90**	**66,14**
Zobowiązania długoterminowe	0,00	46,01	48,53	41,76	31,41	31,59	25,49	15,59	14,37	21,48	15,64	29,68	22,99
Długoterminowe kredyty i pożyczki	0,00	46,01	48,22	19,02	12,17	12,30	9,67	3,78	3,85	13,56	9,57	22,35	13,58

Tabela 34 (cd.)

Bilans	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Pozostałe długoterminowe zobowiązania finansowe	0,00	0,00	0,00	22,61	18,86	18,35	14,81	10,30	8,91	1,51	1,13	0,72	0,52
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,99	4,59	6,23	8,35
Rezerwy z tytułu pozostałych zobowiązań i obciążeń	0,00	0,00	0,31	0,13	0,38	0,94	1,00	1,51	1,03	0,00	0,00	0,02	0,15
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,42	0,35	0,37	0,39
Zobowiązania krótkoterminowe	48,51	26,52	34,01	35,61	45,04	36,26	38,08	50,54	47,58	48,34	57,89	40,22	43,15
Pożyczki krótkoterminowe	18,54	5,51	6,94	13,27	15,47	21,91	20,92	20,55	21,28	16,35	14,35	25,91	22,65
Pozostałe finansowe zobowiązania krótkookresowe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,64	0,53	4,38	0,53
Zobowiązania handlowe i inne	28,68	20,97	27,06	22,34	27,77	14,35	15,13	28,01	25,04	30,97	42,75	9,34	18,72
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1,28	0,02	0,00	0,00	1,80	0,00	2,00	1,60	1,19	0,39	0,25	0,59	1,24
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	0,00	0,02	0,01	0,00	0,01	0,00	0,02	0,38	0,07	0,00	0,00	0,00	0,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

Jak już wspominano, majątek spółki B to przede wszystkim aktywa obrotowe z udziałem w aktywach ogółem powyżej 80% w całym badanym okresie (tab. 35). Widoczny był jednak spadek tego udziału z 97,51% w 2009 r. do 86,80 w 2021 r. Główną składową aktywów obrotowych są należności handlowe, których udział w aktywach ogółem wahał się od 68,74% do 80,36% w latach 2009–2017. W kolejnych latach był mniejszy, co wynikało ze wzrostu udziału gotówki w strukturze aktywów. Może to wskazywać na dokonanie zapłaty przez nabywców za produkty kwiaciarskie przed zamknięciem roku finansowego. Udział środków pieniężnych w kasie i na rachunkach bankowych w latach 2018–2021 wahał się od 21,16% do 31,54% w zależności od roku, podczas gdy w poprzednich latach był na poziomie kilku procent, a nawet poniżej 1%. Spółka B posiadała relatywnie mały majątek trwały, choć jego udział w aktywach ogółem wzrósł z 2,49% w 2009 r. do 13,20% w 2021 r. Ten wzrost w ostatnich latach spowodowany był wzrostem udziału nieruchomości do 12,01% z poziomu 0,39% w 2015 r. Prawdopodobnie został wybudowany nowy budynek do magazynowania roślin, np. szklarnia lub chłodnia. Wartość nieruchomości w spółce B stanowiła w latach 2019–2021 tylko 8,37% i 10,74% wartości nieruchomości w spółce A i C. Wyższe (2,6 razy) niż w spółce A były zaś należności handlowe, ale jednocześnie były one niższe niż w spółce C. Biorąc pod uwagę wielkości absolutne, spółka C była podmiotem o największym majątku trwałym i obrotowym. Najmniejszy majątek zaś posiadała spółka B, co jest zrozumiałe ze względu na jej handlowy charakter.

Spółka B w znacznym stopniu finansowała swoje działania z kapitału zewnętrznego, którego udział w 2009 r. stanowił 82,08% pasywów ogółem, a w 2021 r. zmalał do 71,41%. Jego główną część stanowiły zobowiązania krótkoterminowe o udziale wahającym się od 58,30% do 87,09%. W latach 2011––2012, 2016–2017 oraz 2020–2021 spółka posiadała także zobowiązania długoterminowe. Kapitał własny wynoszący początkowo 17,92% pasywów ogółem na koniec 2021 r. stanowił 28,59% pasywów. Warto jednak zaznaczyć, że największy udział kapitału własnego zanotowano w 2019 r. W kolejnych latach uległ on obniżeniu, m.in. ze względu na pojawienie się długoterminowego finansowania zewnętrznego.

Tabela 35. *Struktura bilansu spółki B w latach 2009–2021 (%)*

Bilans	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
AKTYWA OGÓŁEM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Aktywa trwałe	**2,49**	**2,02**	**4,59**	**2,77**	**2,52**	**5,51**	**4,40**	**7,53**	**6,38**	**9,48**	**18,39**	**13,62**	**13,20**
Rzeczowe aktywa trwałe	2,46	2,02	4,57	2,77	2,45	5,44	2,46	7,41	6,30	6,71	11,67	8,44	13,11
Nieruchomości	1,70	1,47	1,74	1,17	0,68	0,63	0,39	5,70	5,07	5,61	10,69	7,80	12,01
Pojazdy i urządzenia	0,62	0,47	2,73	1,51	1,73	4,78	2,01	1,65	1,19	1,08	0,97	0,64	1,09
Pozostałe składniki majątku	0,14	0,08	0,10	0,08	0,04	0,03	0,05	0,06	0,04	0,02	0,01	0,00	0,00
Środki trwałe w budowie	0,02	0,00	0,00	0,00	0,05	0,06	1,94	0,07	0,06	2,77	6,72	5,19	0,09
Wartości niematerialne i prawne oraz wartość firmy	0,00	0,00	0,02	0,01	0,02	0,01	0,00	0,05	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktywa obrotowe	**97,51**	**97,98**	**95,41**	**97,23**	**97,48**	**94,49**	**95,60**	**92,47**	**93,62**	**90,52**	**81,61**	**86,38**	**86,80**
Zapasy	9,87	8,55	10,69	7,36	9,23	8,16	14,58	8,66	8,51	7,75	9,61	12,10	9,86
Pozostałe zapasy	9,87	8,55	10,69	7,36	9,23	8,16	14,58	8,66	8,51	7,75	9,61	12,10	9,86
Należności handlowe i inne	84,93	84,92	78,39	85,90	81,99	68,74	72,48	80,56	80,56	48,30	47,69	46,01	45,70
Zaliczki, rozliczenia międzyokresowe i pozostałe aktywa	2,51	4,04	5,45	3,72	3,01	3,70	2,82	2,87	3,16	2,93	3,15	2,93	0,62
Gotówka i ekwiwalenty	0,21	0,47	0,88	0,26	3,25	13,90	5,73	0,38	1,40	31,54	21,16	25,34	30,63
PASYWA OGÓŁEM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kapitał własny ogółem	**17,92**	**20,44**	**18,56**	**17,31**	**12,91**	**18,33**	**17,37**	**19,02**	**22,95**	**30,85**	**31,48**	**27,31**	**28,59**
Kapitał własny spółki dominującej	17,92	20,44	18,56	17,31	12,91	18,33	17,37	19,02	22,95	30,85	31,48	27,31	28,59
Wyemitowany kapitał	1,79	1,93	1,67	1,45	1,03	1,23	1,01	1,00	0,92	1,06	1,05	0,82	0,80
Wynik finansowy (zysk/strata)	0,84	1,13	0,83	1,23	0,62	2,93	2,32	1,82	6,31	4,52	0,87	2,65	7,25
Pozostałe składowe kapitału własnego	15,29	17,38	16,06	14,64	11,25	14,17	14,04	16,20	15,72	25,27	29,56	23,83	20,54
Zobowiązania ogółem	**82,08**	**79,56**	**81,44**	**82,69**	**87,09**	**81,67**	**82,63**	**80,98**	**77,05**	**69,15**	**68,52**	**72,69**	**71,41**
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00	1,50	0,03	0,00	0,00	0,00	22,58	5,74	0,00	0,00	14,39	3,50
Długoterminowe kredyty i pożyczki	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	22,58	5,74	0,00	0,00	0,00	0,00

Tabela 35 (cd.)

Bilans	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Pozostałe długoterminowe zobowiązania finansowe	0,00	0,00	1,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14,39	3,50
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	82,08	79,56	79,94	82,66	87,09	81,67	82,63	58,40	71,31	69,15	68,52	58,30	67,91
Pożyczki krótkoterminowe	10,55	8,53	14,64	22,21	27,61	0,00	17,78	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pozostałe finansowe zobowiązania krótkookresowe	0,00	0,00	0,55	0,68	0,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,50
Zobowiązania handlowe i inne	69,71	69,96	63,31	58,39	58,34	80,77	63,39	56,78	69,19	66,97	68,52	58,30	64,42
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	1,82	1,06	1,44	1,38	1,09	0,90	1,46	1,62	2,13	2,18	0,00	0,00	0,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

Rozpatrując zmiany aktywów i pasywów w wielkościach absolutnych, stwierdzono, że wszystkie badane spółki zwiększały w badanym okresie poziom posiadanego majątku, czyli aktywów, a także poziom kapitału niezbędnego do jego finansowania, czyli pasywów. W przypadku spółki A wartości te w 2021 r. były 3,1 razy większe niż w 2009 r. (tab. 36). Wśród aktywów większy wzrost dotyczył aktywów trwałych, które na koniec analizowanego okresu były 3,5 razy większe od wartości początkowej. W tym wartość nieruchomości była większa 3,3 razy, pojazdów i urządzeń 1,8 razy oraz pozostałych składników majątku trwałego 1,5 raza. W tym samym czasie wzrost aktywów obrotowych był mniejszy, osiągając w 2021 r. poziom 259,60% roku bazowego. Warto zaznaczyć, że w 2018 r., w przeciwieństwie do pozostałych aktywów obrotowych w ostatnich 3 latach, spadkowi uległ poziom pozostałych zapasów, które na koniec 2021 r. stanowiły zaledwie 7,10% wartości początkowej. Pomimo to całkowita wartość zapasów zwiększyła się i na koniec 2021 r. była ponad 3 razy większa niż na początku analizowanego okresu, m.in. za sprawą pojawienia się półproduktów i produktów gotowych. Duży wzrost wartości dotyczył środków pieniężnych. Spółka zamknęła rok finansowy z saldem gotówki ponad 4 razy wyższym niż w 2009 r.

W przypadku pasywów spółki A w ujęciu procentowym ich wzrost zdominował kapitał obcy, co zwiększyło zobowiązania do poziomu 488,77% wartości początkowej. Szczególnie duży wzrost procentowy dotyczył zobowiązań długoterminowych, które w 2021 r. były wyższe 13-krotnie niż w roku bazowym. Wynika to z faktu relatywnie małej wartości w okresie bazowym. Warto zaznaczyć, iż w 2016 r. spółka zaciągała długoterminowe kredyty i pożyczki,

Tabela 36. *Dynamika składowych bilansu spółki A w latach 2009–2021 (indeks: 2009 = 100%), (%)*

Bilans	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
AKTYWA OGÓŁEM	rok bazowy	**122**	**119**	**129**	**129**	**139**	.	**199**	**208**	**238**	**252**	**284**	**311**
Aktywa trwałe		**99**	**116**	**119**	**116**	**113**	.	**237**	**258**	**326**	**322**	**322**	**350**
Rzeczowe aktywa trwałe		99	99	120	117	114	.	236	228	332	321	328	320
Nieruchomości		98	99	115	113	112	.	235	227	339	330	337	330
Pojazdy i urządzenia		121	124	192	165	150	.	235	239	227	192	205	182
Pozostałe składniki majątku		60	–1 666	101	121	246	.	805	634	448	288	127	150
Środki trwałe w budowie		867	21 039	1	43	65	.	6 602	39 453	99	9 913	0	42 537
Wartości niematerialne i prawne oraz wartość firmy		58	28	21	44	21	.	24	29	7	11	8	4
Inwestycje długoterminowe		100	100	100	100	101	.	101	101	100	100	100	100
Rozliczenia międzyokresowe		96	110	103	101	102	.	125	151	136	101	99	108
Aktywa obrotowe		**152**	**123**	**143**	**147**	**173**	.	**148**	**141**	**121**	**158**	**234**	**260**
Zapasy		111	137	181	157	153	.	180	211	208	136	241	305
Surowce		114	120	156	142	137	.	153	181	179	128	156	198
Półprodukty i produkty w toku		0	0	0	0	0	.	0	0	0	0	100	142
Wyroby gotowe		74	276	420	175	171	.	230	321	254	238	340	261
Pozostałe zapasy		0	100	97	180	193	.	309	304	353	8	4	7
Należności handlowe i inne		128	116	137	101	111	.	117	121	136	129	101	151
Zaliczki, rozliczenia międzyokresowe i pozostałe aktywa		215	196	209	260	192	.	283	374	244	267	274	265
Gotówka i ekwiwalenty		230	123	118	216	295	.	171	113	14	225	455	406
PASYWA OGÓŁEM		**122**	**119**	**129**	**129**	**139**	.	**199**	**208**	**238**	**252**	**284**	**311**
Kapitał własny ogółem		**115**	**116**	**130**	**132**	**144**	.	**167**	**175**	**177**	**191**	**228**	**262**
Kapitał własny spółki dominującej		115	116	130	132	144	.	167	175	177	191	228	262
Wyemitowany kapitał		100	100	100	100	100	.	100	100	100	100	100	100
Rezerwa z tytułu aktualizacji wyceny		100	100	100	100	100	.	93	86	76	76	76	76
Zyski zatrzymane		0	0	0	0	0	.	0	0	0	100	0	0
Wynik finansowy (zysk/strata)		314	145	329	153	283	.	187	161	40	209	606	599
Pozostałe składowe kapitału własnego		104	123	128	149	157	.	207	225	243	247	271	331
Zobowiązania ogółem		**146**	**130**	**124**	**121**	**119**	.	**316**	**329**	**458**	**473**	**488**	**489**
Zobowiązania długoterminowe		94	106	96	95	94	.	842	893	1 192	1 539	1 450	1 291
Długoterminowe kredyty i pożyczki		0	0	0	0	0	.	100	105	90	132	113	94
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe		96	92	88	84	79	.	71	67	1 446	1 653	1 846	1 794
Rezerwy z tytułu pozostałych zobowiązań i obciążeń		94	112	100	100	100	.	120	147	132	92	84	81

Tabela 36 (cd.)

Bilans	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Zobowiązania krótkoterminowe	rok bazowy	162	138	132	129	127	.	158	158	236	151	198	247
Pożyczki krótkoterminowe		0	0	0	0	0	.	100	100	387	154	154	154
Zobowiązania handlowe i inne		175	148	142	145	139	.	120	119	147	120	183	242
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe		100	100	76	80	75	.	75	75	95	120	159	159
Rezerwy z tytułu pozostałych zobowiązań i obciążeń		101	118	116	112	2 112	.	4 196	4 789	3 855	1 166	1108	1 429
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe		83	54	65	71	70	.	63	52	47	42	16	27
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego		143	128	123	84	98	.	115	122	0	0	0	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

które na koniec analizowanego okresu nie zostały spłacone. Mniejszy wzrost dotyczył zobowiązań krótkoterminowych, których wartość wzrosła do poziomu 2,5 razy wyższego niż w 2009 r. Był to wynik zaciągnięcia w 2016 r. pożyczki krótkoterminowej. W 2018 r. spółka A ponownie zdecydowała się na takie finansowanie działalności, ale na poziomie 3,8 razy wyższym niż w 2016 r. Analiza dynamiki zmian wykazała, że spółka A rozwija się dzięki inwestycjom w środki trwałe, korzystając przy tym z finansowania zewnętrznego. Należy zatem zwrócić uwagę na analizę płynności oraz zdolności do obsługi zadłużenia.

W spółce C wzrost aktywów w badanym okresie następował co rok i w 2021 r. ich wartość była 417 razy większa niż w 2009 r. Najsilniejszy wzrost był w pierwszych latach, co związane było z dokonaniem istotnych inwestycji. W 2011 r. spółka po raz pierwszy wykazała nieruchomości, których wartość w kolejnych latach stopniowo rosła i w 2021 r. była wyższa już o 102,48% niż w 2011 r. (tab. 37). Dodatkowo w 2017 r. podjęto nowy proces inwestycyjny, o czym świadczy wzrost środków trwałych w budowie oraz pojawienie się w 2018 r. po raz pierwszy w bilansie inwestycji długoterminowych. W 2021 r. dokonano również inwestycji, bo wartość środków trwałych w budowie ponownie wzrosła. Wolniej rosły w spółce aktywa obrotowe. Ich poziom w 2021 r. był 4,6 razy wyższy niż w 2009 r. Na uwagę zasługuje ogromny wzrost wartości surowców, przy czym największy był w 2019 r., kiedy wzrósł 12 488 razy w stosunku do roku bazowego, ale należy podkreślić, że wartość surowców w 2009 r. wynosiła zaledwie 70 PLN. Zjawisko to można wyjaśnić charakterem działań spółki C, czyli produkcyjno-handlowym. Spółka w 2010 r. rozpoczęła prawdopodobnie import sadzonek lub młodych roślin, które stawały się surowcem dla dalszej ich produkcji. Rozwój działalności handlowej znalazł też częściowe odzwierciedlenie w 12,4-krotnym wzroście należności handlowych w 2019 r. W kolejnych latach wzrost zarówno surowców, jak i należności był wolniejszy.

Tabela 37. *Dynamika składowych bilansu spółki C w latach 2009–2021(indeks: 2009 = 100%), (%)*

Bilans	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
AKTYWA OGÓŁEM	rok bazowy	**474**	**538**	**535**	**616**	**570**	**600**	**747**	**762**	**1 062**	**1 311**	**1 292**	**1 252**
Aktywa trwałe		**13 234**	**16 393**	**16 566**	**15 126**	**15 171**	**1 5363**	**14 163**	**15 826**	**22 108**	**22 115**	**42 218**	**41 667**
Rzeczowe aktywa trwałe		9 889	241 637	244 188	222 953	222 608	226 449	208 771	181 793	318 960	315 452	301 954	281 246
Nieruchomości		×	100	133	130	127	144	141	137	205	205	209	202
Pojazdy i urządzenia		9 889	136 041	103 361	85 703	88 842	73 840	60 352	37 553	102 050	98 463	80 581	66 774
Pozostałe składniki majątku		×	×	100	9	212	158	121	91	32	2812	2 755	2 002
Środki trwałe w budowie		13 477	0	0	0	74	0	0	3 247	4	18	61	242
Inwestycje długoterminowe		0	0	0	0	0	0	0	0	100	103	4 649	4 800
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży		0	0	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0
Rozliczenia międzyokresowe		0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	22	14
Aktywa obrotowe		**223**	**227**	**220**	**331**	**282**	**310**	**483**	**465**	**648**	**902**	**487**	**457**
Zapasy		178	148	329	212	188	226	308	286	280	516	409	365
Surowce		1 186 443	1 515 629	1 021 1771	603 3400	4 450 000	5 696 971	6 241 429	6 524 286	7 961 829	12 487 886	8 480 929	7 290 429
Wyroby gotowe		0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	455	263
Pozostałe zapasy		143	103	26	33	56	57	122	92	44	137	117	125
Należności handlowe i inne		264	141	195	441	357	386	581	574	856	1242	319	323
Zaliczki, rozliczenia międzyokresowe i pozostałe aktywa		335	20 298	157	165	126	104	123	3 774	186	231	206	255
Krótkoterminowe aktywa finansowe		100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gotówka i ekwiwalenty		123	7	19	81	192	171	613	295	784	192	2 227	1 984
PASYWA OGÓŁEM		**474**	**538**	**535**	**616**	**570**	**600**	**747**	**762**	**1 062**	**1 311**	**1 292**	**1 252**
Kapitał własny ogółem		**253**	**183**	**235**	**282**	**356**	**425**	**492**	**563**	**622**	**674**	**755**	**823**
Kapitał własny spółki dominującej		253	183	235	282	356	425	492	563	622	674	755	823
Wyemitowany kapitał		100	100	100	117	117	117	146	146	183	183	183	183
Zyski zatrzymane		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	158
Wynik finansowy (zysk/strata)		110	–61	46	40	65	60	58	62	51	45	71	84
Pozostałe składowe kapitału własnego		100	202	145	188	225	285	341	394	452	499	541	607
Zobowiązania ogółem		**709**	**916**	**854**	**971**	**797**	**786**	**1 019**	**973**	**1 528**	**1 988**	**1 861**	**1 706**
Zobowiązania długoterminowe		100	120	103	89	83	70	53	50	105	94	176	132
Długoterminowe kredyty i pożyczki		100	119	47	34	32	27	13	13	66	58	132	78
Pozostałe długoterminowe zobowiązania finansowe		0	0	100	96	86	73	64	56	13	12	8	5
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe		0	0	0	0	0	0	0	0	100	95	126	164
Rezerwy z tytułu pozostałych zobowiązań i obciążeń		0	0	235	328	746	843	1 581	1 092	0	0	29	270

Tabela 37 (cd.)

Bilans	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	rok bazowy	0	0	0	0	0	0	0	0	100	102	106	108
Zobowiązania krótkoterminowe		259	378	393	572	426	471	779	747	1 058	1565	1 071	1 113
Pożyczki krótkoterminowe		141	202	383	514	673	677	828	874	936	1015	1 805	1 529
Pozostałe finansowe zobowiązania krótkookresowe		0	0	0	0	0	0	0	0	100	103	837	98
Zobowiązania handlowe i inne		346	508	417	596	285	317	730	665	1 146	1 955	421	817
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe		6	0	0	864	0	936	933	709	321	259	594	1 214
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego		100	26	19	38	24	113	2 557	466	0	0	0	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

Jednak wolniejszy wzrost należności jest rekompensowany wzrostem środków pieniężnych, które na koniec 2021 r. były 19,8 razy wyższe niż w 2009 r., co mogło świadczyć o spłacie części należności przed końcem roku bilansowego.

Wzrost pasywów w spółce C, konieczny do finansowania wzrostu aktywów, dotyczył zarówno wzrostu kapitału własnego, jak i zobowiązań, przy czym wzrost tych ostatnich był większy. Poziom kapitału własnego w 2021 r. był 8,2 razy wyższy niż w 2009 r., a kapitału obcego aż 17,1 razy wyższy. Wzrost ten odbywał się głównie w ramach zobowiązań krótkoterminowych, które wzrosły 11,1 razy. Obydwa źródła prawdopodobnie finansowały zakupy roślin, a wzrost poziomu kapitału obcego nie świadczył sam w sobie o złej kondycji przedsiębiorstwa. Należy jednak w tej sytuacji szczególną uwagę poświęcić analizie płynności i zdolności jednostki do obsługi zadłużenia.

Pomimo charakteru działalności (handlowa) spółka B, podobnie jak spółki A i C, zwiększyła wartość aktywów trwałych, choć na niższym absolutnym poziomie. W wielkościach względnych był to wzrost 11,9-krotny (tab. 38). Do 2015 r. spółka B inwestowała przede wszystkim w urządzenia i pojazdy, a w 2016 r. zainwestowała także w nieruchomości o wartości prawie 6 razy większej niż w 2009 r. Kolejne 2 lata to nieznaczny spadek tej wartości, wynikający z odpisów amortyzacyjnych. Ostatecznie w 2021 r. wartość nieruchomości była 16 razy większa niż w 2009 r. Jednocześnie w 2018 r. spółka B dokonała znaczącej inwestycji, bowiem wzrosły w tym roku środki trwałe w budowie, których wartość w latach 2018, 2019 i 2020 była większa odpowiednio 209 razy, 512 razy i 504 razy. Inwestycja ta została częściowo oddana do użytku, zwiększając pozostałe składowe środków trwałych i na koniec 2021 r. wyniosła 940% wartości początkowej. Przyrost aktywów obrotowych w niniejszej spółce był niższy niż aktywów trwałych, bo prawie 2-krotnie w badanym okresie. W tym 2,2-krotny był wzrost zapasów i 1,2-krotny wzrost należności. W bilansie spółki B zauważalny jest

Tabela 38. *Dynamika składowych bilansu spółki B w latach 2009–2021 (indeks: 2009 = 100%), (%)*

Bilans	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
AKTYWA OGÓŁEM	rok bazowy	**93**	**107**	**123**	**174**	**146**	**178**	**179**	**194**	**169**	**171**	**218**	**224**
Aktywa trwałe		**76**	**198**	**138**	**177**	**323**	**314**	**543**	**499**	**645**	**1 262**	**1 194**	**1 190**
Rzeczowe aktywa trwałe		76	198	139	173	322	177	540	497	461	808	746	1 192
Nieruchomości		80	109	85	70	54	41	600	578	557	1 071	997	1 581
Pojazdy i urządzenia		71	472	302	486	1128	578	478	375	296	267	225	396
Pozostałe składniki majątku		52	77	70	50	30	65	82	51	25	11	0	0
Środki trwałe w budowie		0	0	0	394	394	15 366	560	560	20 920	51 229	50 433	940
Wartości niematerialne i prawne oraz wartość firmy		0	100	29	170	34	0	358	143	0	0	0	0
Aktywa obrotowe		**93**	**105**	**123**	**174**	**141**	**174**	**170**	**186**	**157**	**143**	**193**	**199**
Zapasy		80	116	92	163	121	262	157	167	133	166	267	224
Pozostałe zapasy		80	116	92	163	121	262	157	167	133	166	267	224
Należności handlowe i inne		93	99	125	168	118	152	170	184	96	96	118	121
Zaliczki, rozliczenia międzyokresowe i pozostałe aktywa		149	232	183	209	215	199	205	245	198	214	255	55
Gotówka i ekwiwalenty		207	453	151	2 710	9 701	4 869	326	1 299	25 566	17 281	26 419	32 858
PASYWA OGÓŁEM		**93**	**107**	**123**	**174**	**146**	**178**	**179**	**194**	**169**	**171**	**218**	**224**
Kapitał własny ogółem		**106**	**111**	**119**	**125**	**149**	**172**	**190**	**249**	**291**	**300**	**332**	**358**
Kapitał własny spółki dominującej		106	111	119	125	149	172	190	249	291	300	332	358
Wyemitowany kapitał		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Wynik finansowy (zysk/strata)		125	106	180	129	510	490	388	1 460	911	176	687	1 935
Pozostałe składowe kapitału własnego		105	112	118	128	135	163	190	200	280	330	340	301
Zobowiązania ogółem		**90**	**106**	**124**	**185**	**145**	**179**	**177**	**182**	**143**	**142**	**193**	**195**
Zobowiązania długoterminowe		**0**	**100**	**2**	**0**	**0**	**0**	**2 532**	**697**	**0**	**0**	**1 960**	**490**
Długoterminowe kredyty i pożyczki		0	0	0	0	0	0	100	28	0	0	0	0
Pozostałe długoterminowe zobowiązania finansowe		0	100	0	0	0	0	0	0	0	0	1960	490
Pozostałe zobowiązania długoterminowe				100	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zobowiązania krótkoterminowe		**90**	**104**	**124**	**185**	**145**	**179**	**128**	**169**	**143**	**142**	**155**	**185**
Pożyczki krótkoterminowe		75	148	260	455	0	299	0	0	0	0	0	0
Pozostałe finansowe zobowiązania krótkookresowe		0	100	143	16	0	0	0	0	0	0	0	1340
Zobowiązania handlowe i inne		93	97	103	146	169	161	146	193	163	168	182	207
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego		54	84	93	104	72	142	160	227	202	0	0	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

bardzo duży przyrost na pozycji środków pieniężnych, które ostatecznie były aż 329 razy wyższe niż na początku okresu, ale to tłumaczy m.in. handlowy charakter działalności. Kupujący w różnych okresach dokonywali płatności i te z dnia sporządzania bilansu znajdowały w nim odzwierciedlenie.

W przypadku pasywów ich wzrost dotyczył zarówno kapitałów własnych (wartość 3,6-krotnie większa niż w roku bazowym), jak i zobowiązań (1,9-krotnie

większa). Należy dodać, że spółka B właściwie nie zaciągała kredytów długoterminowych. Zrobiła to w 2011 r., a następnie w 2016 r., co spowodowało, że zobowiązania długoterminowe wzrosły ponad 25,3 razy względem roku bazowego. Z kolei w 2020 r. pojawiły się pozostałe długoterminowe zobowiązania finansowe, co przełożyło się na wzrost wartości zobowiązań długoterminowych i był on 19,6-krotny.

Jak wykazano, wszystkie analizowane podmioty w latach 2009–2021 zwiększyły wartość posiadanego majątku trwałego i obrotowego, co wskazuje na rozwój prowadzonej działalności. Rozwój ten był finansowany zarówno kapitałem własnym, jak i kapitałem obcym. Kapitały te we wszystkich analizowanych spółkach zwiększyły swoją wartość. Jednocześnie w każdej ze spółek wystąpił wzrost wartości zapasów. Taki stan rzeczy sugeruje, iż należy dokonać analizy rotacji zapasów w celu ustalenia, czy zapasy zalegają na magazynach. Gdyby tak było, mogłoby to oznaczać, że przedsiębiorstwo ma problemy z zarządzaniem produkcją lub sprzedażą swoich towarów.

6.3. Analiza rachunku zysków i strat

Analizowane spółki przyjęły różne warianty sporządzania rachunku zysków i strat, z tego powodu niemożliwe było przeprowadzenie pełnej analizy porównawczej. Przeanalizowano jedynie główne elementy tego rachunku. Elementem różniącym zastosowane warianty rachunku wyników jest ewidencja kosztów, dlatego na potrzeby analizy porównawczej zostały one ujęte jako różnica zysku z działalności operacyjnej i przychodów ogółem. Dzięki tak przygotowanej analizie średnich wartości w 3-letnich podokresach wykazano, że we wszystkich spółkach nastąpił wzrost średniej wartości przychodów oraz współmiernych im kosztów. Najmniejszy wzrost przychodów charakteryzował spółkę A, których wartość w latach 2019–2021 była ok. 1,9 razy większa niż w latach 2009––2011. W przypadku spółki B był to wzrost ok. 2,5-krotny, a spółki C 3,5-krotny (tab. 39). Jednocześnie należy podkreślić iż, przychody spółki A były niższe niż pozostałych spółek. Wynosiły one w latach 2009–2011 53,44% przychodów spółki B i 77,78% przychodów spółki C. W latach 2019–2021 różnice te się pogłębiły, a przychody ogółem spółki A wynosiły jedynie 40–41% przychodów pozostałych analizowanych spółek. Wzrost wartości dotyczył także kosztów. Tu z kolei spółka A odnotowała najmniejszy ich wzrost. Koszty w ostatnim badanym 3-leciu wynosiły ok. 183% ich wartości z pierwszego 3-lecia, a więc zwiększyły swoją wartość w mniejszym stopniu niż przychody (ok. 189%), co przełożyło się na wzrost wyniku netto, który ostatecznie był ponad 2,5 razy większy niż na początku badanego okresu. Inaczej przedstawiała się sytuacja w przypadku spółki C, której koszty w latach 2019–2021 wynosiły 379% wartości początkowej, a ich wzrost był większy niż przychodów (355% wartości początkowej), co przełożyło się na relatywnie mały wzrost wyniku netto, który na koniec badanego okresu wynosił jedynie 1,3-krotność wyniku z początku badanego wielolecia. Spółka B, pomimo porównywalnego wzrostu kosztów i przychodów (odpowiednio 249% i 250% wartości

Tabela 39. *Wartości wybranych pozycji rachunku zysków i strat spółek A, B i C (średnie 3-letnie)*

Kategorie	Spółka A				Spółka B					Spółka C				
	średnia wartość (tys. PLN)				średnia wartość (tys. PLN)				indeks A = =100%	średnia wartość (tys. PLN)				indeks A = =100%
	2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021	2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021		2009–2011	2012–2015	2016–2018	2019–2021	
Przychody ogółem	23 774,56	28 790,63	34 296,08	44 904,82	44 487,37	62 880,73	89 987,67	110 934,11	247,04	30 565,16	55 649,62	78 955,41	108 467,14	241,55
Przychody netto ze sprzedaży	22 977,45	28 218,92	33 539,84	42 972,51	44 292,27	62 643,93	89 823,33	109 913,30	255,78	30 138,02	54 253,72	77 206,05	104 772,50	243,81
Koszty	22 058,23	26 503,90	32 759,35	40 267,77	43 976,32	62 246,57	88 745,00	109 803,31	272,68	27 796,49	52 837,80	75 910,85	105 373,53	261,68
Zysk z działalności operacyjnej	**1 716,33**	**2 286,73**	**1 536,74**	**4 637,05**	**511,05**	**634,16**	**1 242,67**	**1 130,80**	**24,39**	**2 768,68**	**2 811,82**	**3 044,55**	**3 093,61**	**66,71**
Wynik z działalności finansowej	107,83	149,82	–163,75	–247,06	–363,37	–223,41	–145,00	–132,20	53,51	–549,61	–451,53	–498,34	122,21	–49,47
Przychody finansowe	167,63	162,22	54,77	58,16	118,03	25,55	39,67	47,60	81,85	555,54	280,00	136,94	1 577,79	2 713,00
Wydatki finansowe	59,80	12,40	218,52	305,22	481,39	248,96	184,67	179,80	58,91	1 105,15	731,52	635,28	1 455,58	476,90
Zysk brutto	**1 824,16**	**2 436,22**	**1 372,99**	**4 389,99**	**147,69**	**410,75**	**1 098,00**	**998,61**	**22,75**	**2 219,06**	**2 360,04**	**2 545,88**	**3 215,82**	**73,25**
Podatek dochodowy	399,40	486,54	383,79	786,83	44,36	104,12	236,00	124,35	15,80	0,00	0,00	0,00	240,26	30,54
Zysk netto (strata netto)	**1 424,76**	**1 949,69**	**989,20**	**3 603,16**	**103,33**	**306,63**	**862,00**	**874,26**	**24,26**	**2 219,06**	**2 360,04**	**2 545,88**	**2 975,56**	**82,58**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

z okresu bazowego), uzyskała najlepszy procentowy wzrost wyniku netto, który w latach 2019–2021 wynosił aż 846% wyniku z pierwszego analizowanego 3-lecia. Należy jednak pamiętać, że jego wysokość absolutna była relatywnie mała względem pozostałych spółek, a szczególnie dotyczyło to okresu bazowego, tj. lat 2009–2011, kiedy wynosił on zaledwie 103 tys. PLN, przy 1,4 mln PLN w spółce A i 2,2 mln PLN w spółce B (tab. 39). Należy zatem podkreślić, że spółka produkcyjna A, pomimo osiągnięcia najmniejszych przychodów, wygenerowała w ostatnich 3 latach najwyższy zysk, podczas gdy do 2018 r. najwyższy zysk notowano w spółce C. Spółka B, pomimo najwyższych przychodów (bo aż 2,47 razy wyższych niż w przypadku spółki A), osiągała najniższy zysk, stanowiący w latach 2009–2021 jedynie 24,26% zysku spółki A i 29,38% zysku spółki C.

Rozpatrując zmiany w rachunku zysków i strat rok po roku, stwierdzono, że spółka A w badanym okresie zwiększyła poziom uzyskiwanych przychodów netto ze sprzedaży, które w 2021 r. osiągnęły maksymalny poziom o 135,86% wyższy niż w 2009 r. (tab. 40). Jednocześnie nastąpił wzrost ponoszonych kosztów. Sukcesywnie wzrastał koszt surowców i materiałów, który na koniec badanego okresu był o 125,92% wyższy niż w 2009 r. O ponad 60% zwiększyły się wynagrodzenia i świadczenia pracownicze, a koszty z tytułu podatków i innych obciążeń oraz amortyzacji wzrosły 2-krotnie. W przy-

padku tych ostatnich był to efekt wspomnianego wcześniej wzrostu wartości majątku trwałego. Duży wzrost obserwowany był także w przypadku pozostałych kosztów, które ostatecznie w 2021 r. stanowiły 4-krotność wartości z 2009 r. Największy jednak wzrost dotyczył kosztów odsetek, które do 2019 r. wzrosły 83,4 razy, by w latach 2020–2021 obniżyć się do poziomu 49,4-krotności. Było to powiązane ze wspomnianym już wzrostem zadłużenia i bardzo małą wartością początkową tych kosztów. Odnotowany wzrost kosztów był mniejszy niż wzrost przychodów, co pozwoliło spółce wygenerować w ostatnich 2 latach zysk prawie 6-krotnie wyższy niż w 2009 r. Do 2019 r. wzrost zysku w stosunku do 2009 r. wahał się zaledwie od 40,48% do 3,1-krotności.

Tabela 40. *Dynamika zmian elementów rachunku zysków i strat spółki A (indeks: 2009 = 100%), (%)*

Rachunek zysków i strat	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Przychody ogółem	rok bazowy	**113,08**	**113,63**	**127,45**	**131,80**	**136,39**	.	**158,10**	**157,12**	**156,07**	**180,51**	**200,70**	**235,87**
Przychody netto ze sprzedaży		112,20	114,31	128,79	132,57	139,62	.	160,85	160,47	155,27	178,51	196,25	235,86
Surowce i materiały zużyte		114,81	116,28	132,70	145,41	141,09	.	136,73	147,84	152,76	171,60	182,51	225,92
Świadczenia pracownicze		100,46	101,95	103,52	111,74	114,02	.	125,25	135,78	133,36	132,56	142,75	158,35
Wynagrodzenia		100,18	101,85	101,51	109,93	112,84	.	124,90	135,86	133,73	133,65	145,67	160,14
Koszty z tytułu ubezpieczenia społecznego		101,46	102,32	110,59	118,10	118,18	.	126,49	135,48	132,04	128,74	132,49	152,05
Podatki i inne obciążenia		87,62	109,40	141,82	164,00	187,69	.	206,33	218,19	199,10	219,65	198,53	200,52
Pozostałe koszty według rodzaju		120,16	136,38	155,12	171,48	170,60	.	310,92	263,70	271,56	334,45	310,26	401,30
Amortyzacja		105,98	114,91	111,82	123,14	131,20	.	162,90	197,34	196,34	230,55	232,81	239,66
Wynik netto z pozostałej działalności operacyjnej*		–43,96	92,65	–18,77	–21,71	46,81	.	105,06	48,80	–41,05	–94,82	–222,10	–114,11
Pozostały zysk z działalności operacyjnej		138,95	93,78	88,03	109,28	41,32	.	77,36	58,58	179,73	239,15	331,39	236,03
Pozostałe koszty operacyjne		51,68	93,24	37,08	46,79	43,94	.	90,58	53,91	74,39	79,81	67,31	68,97
Zysk z działalności operacyjnej		**231,34**	**119,52**	**251,79**	**120,98**	**227,92**	.	**176,00**	**157,52**	**70,16**	**193,71**	**518,19**	**506,19**
Wynik z działalności finansowej*		–293,72	–154,04	–255,49	–73,97	–153,73	.	83,85	176,31	267,95	249,58	312,10	235,11
Przychody finansowe		330,97	173,19	304,60	103,45	176,60	.	92,50	67,28	37,60	154,82	37,19	17,59
Przychody z odsetek		127,05	161,35	202,93	102,61	138,15	.	92,50	52,86	37,60	154,82	37,19	17,59
Pozostałe przychody finansowe		100,00	5,81	49,85	0,42	18,85	.	0,00	7,07	0,00	0,00	0,00	0,00
Wydatki finansowe		1,29	0,49	9,01	9,82	2,27	.	87,94	124,82	159,17	204,83	182,28	132,38
Koszty odsetek		21,37	22,96	419,00	456,73	105,54	.	3957,78	5804,75	6348,02	8341,69	6685,75	4936,68
Pozostałe wydatki finansowe		0,85	0,00	0,00	0,00	0,00	.	2,90	0,00	23,17	26,02	39,36	26,81
Zysk brutto		**277,90**	**143,77**	**296,77**	**138,27**	**261,67**	.	**184,17**	**155,86**	**52,62**	**188,76**	**536,46**	**530,22**
Podatek dochodowy		180,77	140,95	210,38	99,57	203,79	.	176,69	143,25	85,31	135,55	350,24	345,02
Zysk netto		**313,97**	**144,82**	**328,86**	**152,65**	**283,17**	.	**186,95**	**160,54**	**40,48**	**208,52**	**605,63**	**599,02**
Zysk netto (strata netto)		313,97	144,82	328,86	152,65	283,17	.	186,82	160,54	40,48	208,52	605,63	599,02

**wartość początkowa < 0, w interpretacji należy przyjąć odwrotny kierunek zmian*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

Z kolei spółka C w latach 2010 i 2011 osiągała przychody ogółem, w tym przychody ze sprzedaży, niższe w 2009 r. odpowiednio o 35,27% i 25,15% (tab. 41). W kolejnych latach przychody ze sprzedaży wzrosły, by w 2021 r. osiągnąć wartość prawie 3-krotnie większą niż w roku bazowym. Podobną tendencję wykazywały koszty sprzedanych produktów, które ostatecznie były o 3-krotnie wyższe niż w 2009 r., co jednak nie przeszkodziło w osiągnięciu zysku brutto o wartości 294,80% wartości bazowej. Co ciekawe, do 2017 r. zysk ten był niższy niż w 2009 r., przy czym najniższy był w 2011 r. W kolejnych latach notowano wzrost zysku z roku na rok do poziomu 2,9-krotności z 2009 r. Biorąc pod uwagę działalność operacyjną, to w 2011 r. obserwowane było gwałtowne zmniejszenie wartości zysku z tej działalności i choć od 2012 r. jego wartość rosła, nie przekroczyła poziomu z 2009 r. Najwyższy poziom, 94,52% poziomu z 2009 r., wystąpił w 2020 r., ale już w 2021 r. gwałtownie spadł do 43,84%. Wzrósł natomiast w tymże roku, wskutek

Tabela 41. *Dynamika zmian elementów rachunku zysków i strat spółki C (indeks: 2009 = 100%), (%)*

Rachunek zysków i strat	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Przychody ogółem	rok bazowy	**64,73**	**74,85**	**116,99**	**154,56**	**160,78**	**149,27**	**171,74**	**200,84**	**246,29**	**281,06**	**263,52**	**305,63**
Przychody netto ze sprzedaży		64,37	74,75	113,63	153,66	158,91	147,76	170,00	197,57	245,01	278,62	252,69	299,99
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów		53,94	88,02	140,67	189,41	198,86	176,76	203,73	242,98	279,82	317,67	265,93	302,37
Zysk brutto		**87,11**	**45,83**	**54,69**	**75,76**	**71,86**	**84,58**	**96,50**	**98,63**	**169,14**	**193,54**	**223,82**	**294,80**
Koszty sprzedaży		79,28	68,22	79,43	126,58	103,04	141,08	168,23	167,28	295,89	312,25	307,19	406,09
Koszty administracyjne		30,63	80,48	74,10	36,58	37,16	41,52	53,10	57,83	77,81	173,76	425,90	570,70
Wynik netto z pozostałej działalności operacyjnej		–466,66	–2446,73	2860,06	1563,66	1547,21	1935,23	2239,83	2027,91	–103,57	468,78	6338,66	2771,62
Pozostały zysk z działalności operacyjnej		94,13	82,64	391,86	228,34	313,82	271,93	314,04	468,03	351,42	479,86	1147,93	766,15
Pozostałe koszty operacyjne		174,50	445,16	38,11	36,95	137,05	33,54	38,03	244,47	416,63	481,45	403,98	478,72
Zysk z działalności operacyjnej		**120,73**	**–32,26**	**52,28**	**59,24**	**75,17**	**68,51**	**67,03**	**68,37**	**71,85**	**72,23**	**94,52**	**43,84**
Wynik z działalności finansowej		–607,00	–2048,15	–378,26	–1262,98	–661,71	–495,91	–585,77	–351,77	–1379,25	–1691,59	–1017,90	3277,64
Przychody finansowe		55,18	4,51	76,72	2,69	9,96	17,94	3,93	33,53	1,90	2,34	84,64	366,54
Przychody z odsetek		0,00	100,00	31,14	61,00	139,28	30,60	15,23	39,17	42,07	52,91	461,57	1864,57
Dywidendy i udziały w zyskach		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	442,25
Pozostałe przychody finansowe		55,18	0,11	75,35	0,00	3,83	16,59	3,26	31,81	0,05	0,02	0,00	0,00
Wydatki finansowe		98,81	139,79	106,70	86,10	54,23	51,80	42,79	58,93	92,92	113,98	157,30	174,68
Koszty odsetek		531,53	308,86	1083,38	823,57	751,51	765,78	564,40	746,87	1111,63	1303,46	1520,84	1180,90
Pozostałe wydatki finansowe		68,21	127,83	37,64	33,95	4,92	1,31	5,90	10,28	20,88	29,86	60,88	103,53
Zysk brutto		**110,23**	**–61,35**	**46,07**	**40,16**	**64,52**	**60,37**	**57,61**	**62,28**	**50,91**	**46,78**	**78,46**	**90,50**
Podatek dochodowy		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	587,16	525,87
Zysk netto		**110,23**	**–61,35**	**46,07**	**40,16**	**64,52**	**60,37**	**57,61**	**62,28**	**50,91**	**45,45**	**70,66**	**83,52**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

bardzo dużego zwiększenia wyniku z działalności finansowej, zysk brutto i netto spółki, wynosząc 90,50% i 83,52% zysku z 2009 r. Większy wzrost nastąpił również w 2020 r. W ostatnim roku był on niższy o 56,16 względem wartości z 2009 r., pomimo dużego wzrostu wyniku z działalności finansowej (ponad 32,77 razy) przełożyło się na niższy o 9,50% zysk brutto i o 16,48% zysk netto.

Najkorzystniejszą dynamikę zmian w rachunku zysków i strat wykazywała spółka B. Prezentowane przez nią przychody, chociaż początkowo uległy nieznacznemu spadkowi, od 2012 r. sukcesywnie wzrastały, by na koniec badanego okresu osiągnąć 2,7-krotność wartości z roku bazowego (tab. 42). Wraz ze wzrostem przychodów ze sprzedaży następował także wzrost ponoszonych kosztów. Największy z nich dotyczył kosztów surowców i materiałów, które ostatecznie były 5,8-krotnie wyższe niż w 2009 r. Pomimo wzrostu wszystkich kosztów względem 2009 r. przychody spółki pozwoliły wygenerować na koniec badanego okresu zysk operacyjny na poziomie 160,91% wartości z 2009 r. Z powyższej analizy wynika, że najważniejszym czynnikiem mającym wpływ na kształtowanie się zysku netto były przychody. Pomimo wzrostów wszystkich grup kosztowych spółce udało się osiągnąć zysk netto 19,3-krotnie wyższy niż na początku analizowanego okresu. Przychody decydują przede wszystkim o zysku netto, co wykazali również w swoich badaniach Szarek i Marcysiak (2008). Należy zaznaczyć, że zysk netto w spółce B w całym badanym okresie rósł szybciej niż w pozostałych dwóch spółkach.

Tabela 42. *Dynamika zmian elementów rachunku zysków i strat spółki B (indeks: 2009 = 100%), (%)*

Rachunek zysków i strat	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Przychody ogółem	rok bazowy	**91,46**	**95,76**	**114,30**	**125,66**	**148,16**	**153,17**	**172,45**	**203,34**	**205,18**	**210,25**	**240,51**	**265,44**
Przychody netto ze sprzedaży		91,97	96,14	115,13	124,95	148,95	154,27	173,56	204,43	206,27	211,13	241,26	262,55
Surowce i materiały zużyte		97,50	144,10	224,86	203,21	218,92	375,78	350,84	422,97	400,26	439,05	555,55	577,82
Świadczenia pracownicze		83,08	88,78	96,49	92,97	93,06	99,64	104,66	110,35	110,07	122,62	132,23	151,68
Wynagrodzenia		82,92	88,81	95,77	92,09	92,04	97,62	103,30	110,87	108,16	120,89	131,03	148,47
Koszty z tytułu ubezpieczenia społecznego		84,12	88,64	101,38	98,95	99,98	113,35	113,92	106,78	123,07	134,40	140,34	173,53
Podatki i inne obciążenia		81,44	107,88	96,18	111,11	108,36	92,24	85,36	89,56	108,49	84,34	102,78	210,39
Pozostałe koszty według rodzaju		95,96	98,75	116,10	134,22	162,02	161,43	186,76	220,46	225,12	231,98	260,58	287,18
Amortyzacja		72,27	160,68	227,55	163,93	342,40	376,61	291,67	194,44	194,44	106,71	301,28	267,88
Wynik netto z pozostałej działalności operacyjnej*		91,44	83,55	110,06	53,38	72,12	89,84	87,31	91,19	79,98	82,09	91,48	12,20
Pozostały zysk z działalności operacyjnej		23,83	45,25	4,31	219,68	43,46	6,19	23,69	58,64	60,09	94,29	139,55	650,85
Pozostałe koszty operacyjne		82,75	78,62	96,46	74,76	68,44	79,08	79,13	87,00	77,42	83,66	97,66	94,33
Zysk z działalności operacyjnej		**10,06**	**15,81**	**53,16**	**39,71**	**59,50**	**55,89**	**58,46**	**136,29**	**111,33**	**9,75**	**107,85**	**160,91**
Wynik z działalności finansowej*		–4,38	6,20	37,39	27,84	12,54	5,69	21,57	–5,04	24,10	–11,51	45,01	3,55
Przychody finansowe		127,25	20,00	0,01	0,00	71,36	0,00	0,00	83,09	0,00	99,71	0,00	0,00

Tabela 42 (cd.)

Rachunek zysków i strat	Lata												
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Przychody z odsetek	rok bazowy	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pozostałe przychody finansowe		100,00	15,72	0,00	0,00	56,08	0,00	0,00	65,30	0,00	78,36	0,00	0,00
Wydatki finansowe		11,15	7,82	32,98	24,56	19,48	5,02	19,03	5,35	21,25	1,61	39,70	3,13
Koszty odsetek		92,30	50,13	107,89	144,56	101,41	35,20	50,34	44,82	6,90	13,45	23,09	3,65
Pozostałe wydatki finansowe		0,13	2,09	22,81	8,28	8,37	0,93	14,78	0,00	23,20	0,00	41,95	3,06
Zysk brutto		**115,02**	**85,67**	**167,80**	**125,98**	**400,66**	**420,58**	**326,43**	**1163,90**	**745,16**	**164,25**	**564,53**	**1304,36**
Podatek dochodowy		97,71	50,47	146,10	121,15	210,20	299,25	218,20	647,15	455,05	143,02	350,13	202,56
Zysk netto		**124,92**	**105,81**	**180,22**	**128,74**	**509,61**	**489,99**	**388,35**	**1459,51**	**911,13**	**176,39**	**687,18**	**1934,66**
Zysk netto (strata netto)		124,92	105,81	180,22	128,74	509,61	489,99	388,35	1459,51	911,13	176,39	687,18	1934,66

**wartość początkowa < 0, w interpretacji należy przyjąć odwrotny kierunek zmian*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

6.4. Analiza wskaźnikowa

Uzupełnieniem analizy bilansu oraz rachunku zysków i strat jest analiza wskaźnikowa, którą przeprowadzono, posługując się najbardziej uniwersalnymi i powszechnymi wskaźnikami płynności, rentowności, sprawności działania i obsługi zadłużenia.

Z analizy wskaźników płynności wynika, że wszystkie badane spółki miały zdolność do spłacania wszystkich bieżących zobowiązań finansowych. Największą wartość wskaźnika bieżącej płynności utrzymywała w całym okresie spółka A. Osiągał on wartość powyżej 2, przy optymalnym poziomie w przedziale 1,2–2,0, a nawet 3,46 w 2014 r. (tab. 43). W tymże roku spółka A wykazywała najwyższy poziom aktywów obrotowych, przy jednoczesnym spadku wartości zobowiązań krótkoterminowych, co przełożyło się na poziom tego wskaźnika. Od 2016 r. wartość wskaźnika płynności bieżącej malała, by w 2018 r. osiągnąć najniższy poziom, wynoszący 1,3, co było efektem spadku wartości aktywów obrotowych, w szczególności środków pieniężnych przy jednoczesnym wzroście zobowiązań bieżących. W kolejnych latach spółka odzyskała dużą płynność bieżącą, oscylującą w granicach 2,66–3,02 w zależności od roku. Podobnie było w przypadku wskaźnika wysokiej płynności. Spółka przez większość czasu osiągała wysoki jego poziom, będący powyżej wielkości rekomendowanej, czyli powyżej 1,5. Warto wskazać, że w 2018 r. spółka osiągnęła wartość wskaźnika wysokiej płynności 0,74, czyli poniżej rekomendowanej wartości 0,95. Zmniejszenie wartości tych 2 wskaźników na koniec 2018 r. było sygnałem ostrzegawczym. Gdyby okazało się, że w kolejnych latach wskaźnik ten utrzymywałby wartości poniżej wartości rekomendowanej, istniałoby zagrożenie utraty płynności i kontynuacji działania spółki. Jednak od 2019 r. wskaźnik ten wzrósł powyżej wartości reko-

mendowanej i na koniec 2021 r. wyniósł 1,91, co należy interpretować pozytywnie. Duże wartości wskaźnik bieżącej płynności i wskaźnik wysokiej płynności w przeciętnym gospodarstwie ogrodniczym w 2013 r. wykazywała w swoich badaniach Stefko (2016), co wskazuje na wyższą kapitałochłonność produkcji. W Holandii w tym samym roku wskaźniki te wynosiły odpowiednio 2,65 i 1,75 i były niższe niż w Polsce.

Spółka C do 2018 r. odnotowywała wskaźnik bieżącej płynności powyżej rekomendowanej wartości, co było zjawiskiem pozytywnym. Wyjątkiem były lata 2012–2013, gdy w efekcie wzrostu poziomu zobowiązań krótkoterminowych wskaźnik był poniżej poziomu 1,2. Jednak od 2019 r. obserwowany był spadek wartości tego wskaźnika do 0,83 w 2021 r., co należy oceniać negatywnie. W przypadku wskaźnika wysokiej płynności spółka osiągnęła najwyższy jego poziom na początku badanego okresu, czyli w latach 2009 i 2010, odpowiednio 1,37 i 1,29. Kolejne 3 lata, a także 2017 r. cechował wskaźnik wysokiej płynności poniżej wartości rekomendowanej, czego przyczyną był wzrost poziomu zobowiązań oraz dodatkowo wzrost poziomu zapasów i spadek wartości środków pieniężnych. Od 2014 r. wartości wskaźników płynności wykazywały tendencję spadkową, przy czym w 2021 r. były znacząco poniżej wartości rekomendowanej, osiągając zaledwie 0,62. Przy jednoczesnym spadku wartości wskaźników bieżącej i wysokiej płynności należy uznać, że spółka straciła płynność finansową.

W przypadku spółki B wskaźnik bieżącej płynności przyjął wartość powyżej rekomendowanej w 2010 r. i w latach 2016–2018 oraz 2020–2021. Jednocześnie spółka przez większość okresu utrzymywała powyżej wartości rekomendowanej wskaźnik wysokiej płynności. Nie występowała tu także wyraźna tendencja spadkowa, zatem poziom i kierunek zmian tego wskaźnika oceniano pozytywnie.

Tabela 43. *Wskaźniki płynności w spółkach A, B i C w latach 2009–2021*

Rok	Wskaźnik					
	bieżącej płynności			wysokiej płynności		
	spółka A	spółka B	spółka C	spółka A	spółka B	spółka C
2009	2,55	1,19	2,02	1,92	1,04	1,37
2010	2,40	1,23	1,74	1,96	1,07	1,29
2011	2,28	1,19	1,21	1,65	0,99	0,44
2012	2,75	1,18	1,13	1,88	1,04	0,59
2013	2,91	1,12	1,17	2,13	0,98	0,93
2014	3,46	1,16	1,34	2,70	1,01	1,05
2015	·	1,16	1,33	·	0,95	1,02
2016	2,40	1,58	1,26	1,67	1,39	1,00
2017	2,28	1,31	1,26	1,43	1,15	0,97
2018	1,30	1,31	1,24	0,74	1,15	1,07
2019	2,66	1,19	1,17	2,08	1,00	0,95
2020	3,02	1,48	0,92	2,25	1,22	0,67
2021	2,69	1,28	0,83	1,91	1,12	0,62

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

Analiza wskaźników rentowności obejmowała 3 wskaźniki – rentowności kapitału (*ROE*), rentowności aktywów (*ROA*) i rentowności sprzedaży (*ROS*). W przypadku rentowności kapitału w spółce A wartość wskaźnika w latach 2009–2014 zmieniała się i prezentowała naprzemiennie spadki oraz wzrosty, w latach 2016–2018 wykazywała zaś tendencję spadkową, by w kolejnych 2 latach ponownie wzrastać (tab. 44). Ostatecznie na koniec 2021 r. *ROE* osiągnął wartość 14,01. Jednocześnie w całym okresie spółka osiągała satysfakcjonujący wynik *ROA*, przewyższający poziom inflacji, przy czym w latach 2016–2018 wskaźnik ten wykazywał tendencję spadkową. W 2018 r. wyniósł 0,82% i był niższy niż poziom inflacji w Polsce. Jednak w kolejnych latach wskaźnik ten utrzymywał poziom powyżej inflacji, pomimo jej rosnącej wartości. Podobne zmiany w czasie jak powyższe wskaźniki cechowały także *ROS*. W latach 2009–2014 prezentował wzrosty oraz spadki, w latach 2016–2018 spółka wykazywała zaś tendencję spadkową wskaźnika do poziomu 0,94%, by w kolejnych latach odnotować wzrost *ROS*. Warto zaznaczyć, że ten wskaźnik w 2020 r. osiągnął najwyższy poziom pomimo niesprzyjających warunków gospodarczych wywołanych panującą wówczas pandemię COVID-19.

W spółce C wszystkie wskaźniki rentowności najwyższy poziom osiągały w latach 2009–2010. Szczególnie duże wartości miały w 2009 r. *ROE* i *ROA*, co było wynikiem posiadanego przez spółkę relatywnie niskiego poziomu kapitału i wysokiego wyniku finansowego. Wynosiły one odpowiednio aż 114,45% i 58,94%, czyli były wyższe 18,7 razy i 9,6 razy niż w spółce A. Wskaźnik rentowności sprzedaży wyższy był 3,3 razy z poziomem 11,83%. W 2011 r. odnotowano jednak gwałtowny spadek wskaźników rentowności, czego przyczyną była wykazana przez spółkę strata. Pomimo poprawy rentowności spółki w kolejnych latach od 2015 r. widoczna była wyraźna tendencja spadkowa rentowności. W ostatnich 2 latach rentowność poprawiła się i wszystkie wskaźniki odnotowały wzrost. Należy jednak zaznaczyć, że w latach 2020–2021 rentowność aktywów, pomimo wzrostu wartości, była niższa od poziomu inflacji, co stanowiło sygnał ostrzegawczy. Nie należy jednak interpretować tego jednoznacznie negatywnie, gdyż – jak już wspominano – były to szczególne warunki gospodarcze, a przedsiębiorstwa musiały funkcjonować w warunkach niepewności.

Odmienną sytuację prezentowała spółka B, która nie wykazywała w zakresie rentowności stałej tendencji spadkowej, a osiągane w ostatnich latach wartości wskaźników były względnie duże, co świadczyło o dobrej kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Przełomowy był 2014 r. z wyraźnym wzrostem wartości wskaźników. Kolejny duży ich wzrost wystąpił w 2017 r., kiedy to *ROE* wzrósł do 27,49%, *ROA* do 6,31%, a *ROS* do 1,45%. Wyraźne osłabienie rentowności zauważalne było w 2019 r., kiedy to *ROE* i *ROS* spadły do najniższego poziomu odpowiednio 2,76% i 0,17%, a *ROA* 0,87. Od tego momentu *ROA* osiągał wartość poniżej inflacji, co stanowiło sygnał ostrzegawczy. Jednocześnie warto zauważyć, że przez cały badany okres spółka osiągała małą wartość *ROS*, co było efektem niskich zysków osiąganych przez firmę, przy jednocześnie wysokim poziomie sprzedaży. Była to sytuacja niepokojąca, zwłaszcza

biorąc pod uwagę wyraźnie lepsze wyniki osiągane przez pozostałe 2 spółki funkcjonujące na tym rynku. Oznacza to, że sprzedaż produktów przynosiła relatywnie niskie zyski. Niska rentowność nie jest głównym problemem, jeżeli produkcja odbywa się w odpowiednio dużej skali (Czyżewski i Kryszak 2017).

Tabela 44. *Wskaźniki rentowności w spółkach A, B i C w latach 2009–2021*

Rok	Wskaźnik								
	rentowności kapitałów (*ROE*)			rentowności aktywów (*ROA*)			rentowności sprzedaży (*ROS*)		
	spółka A	spółka B	spółka C	spółka A	spółka B	spółka C	spółka A	spółka B	spółka C
2009	6,13	4,69	114,45	4,79	0,84	58,94	3,62	0,20	11,83
2010	16,70	5,53	49,92	12,34	1,13	13,71	10,14	0,28	20,25
2011	7,64	4,47	–38,47	5,82	0,83	–6,72	4,59	0,22	–9,71
2012	15,47	7,08	22,41	12,23	1,23	5,07	9,25	0,32	4,80
2013	7,11	4,81	16,31	5,66	0,62	3,84	4,17	0,21	3,09
2014	12,04	16,01	20,77	9,78	2,93	6,67	7,35	0,70	4,80
2015	×	13,34	16,27	×	2,32	5,93	×	0,65	4,83
2016	6,87	9,56	13,41	4,49	1,82	4,54	4,21	0,45	4,01
2017	5,64	27,49	12,67	3,70	6,31	4,82	3,62	1,45	3,73
2018	1,40	14,65	9,37	0,82	4,52	2,83	0,94	0,90	2,46
2019	6,71	2,76	7,72	3,97	0,87	2,04	4,23	0,17	1,93
2020	16,30	9,70	10,71	10,21	2,65	3,22	11,18	0,58	3,31
2021	14,01	25,35	11,61	9,22	7,25	3,93	9,20	1,50	3,29

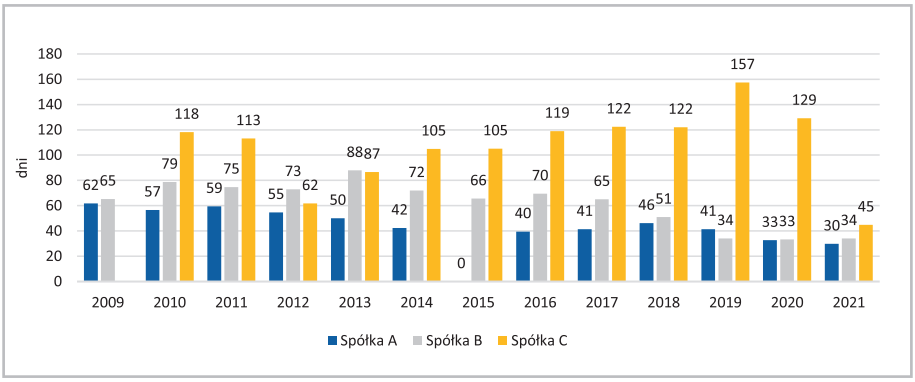
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

Poza rentownością istotne w ocenie kondycji firmy jest poznanie wykorzystania posiadanych zasobów, które określają wskaźniki sprawności działania, czyli wskaźnik cyklu regulowania należności i wskaźnik rotacji należności. Pierwszy z nich dostarcza informacji, ile czasu mija od sprzedaży do fizycznego otrzymania zapłaty, a dzięki drugiemu można określić, ile przeciętnie razy w roku obrotowym następuje wpływ należności. Jak wynika z analiz, spółka A posiadała najkrótszy cykl regulowania należności, wynoszący średnio 46 dni, przy czym w ostatnich 3 latach wyraźnie on się skrócił do 30 dni (rys. 20), co było sytuacją bardzo korzystną na tle pozostałych spółek. Przyjmuje się, że optymalny czas regulowania należności w prawidłowo funkcjonującej jednostce wynosi 30–60 dni, jednak czas ten będzie zależał od branży i relacji z partnerami biznesowymi. Wskaźnik rotacji należności dla spółki A wzrastał w latach 2009–2016 z 5,90 do 9,23, co świadczy o lepszej ich ściągalności, w latach 2017–2018 obniżył się nieznacznie, by od 2019 r. ponownie rosnąć, osiągając w 2021 r. maksymalną wartość 12,25 (tab. 45).

Znaczenie dłużej na zapłatę czekała spółka C, bo średnio 107 dni. Taki stan rzeczy mógł być wynikiem umów zawartych z kontrahentami. Zdarza się, że spółki, zawierając umowy ze stałymi klientami, zgadzają się na dłuższy czas zapłaty w celu podtrzymania relacji biznesowych. Jednak wydłużony cykl może być oznaką

problemów ze ściąganiem należności. W spółce C liczba cykli wpływu należności była mała i wynosiła średnio 3,81. Warto jednak zaznaczyć, że w 2021 r. wskaźnik ten znacząco wzrósł. Gdyby tendencja ta się utrzymała, byłoby to zjawisko korzystnie wpływające na płynność finansową przedsiębiorstwa.

Jeżeli chodzi o spółkę B, to dla porównania wskaźnik rotacji należności rósł i skracał się czas na wpłynięcie należności. Liczba dni oczekiwania na zapłatę za sprzedany towar była większa niż w spółce A, a mniejsza niż w spółce C i wynosiła średnio 62 dni w badanym okresie. Równocześnie od 2013 r. czas oczekiwania na zapłatę skrócił się z 88 dni do 34 dni, a cykl rotacji należności wydłużył o 10,71 razy w roku.



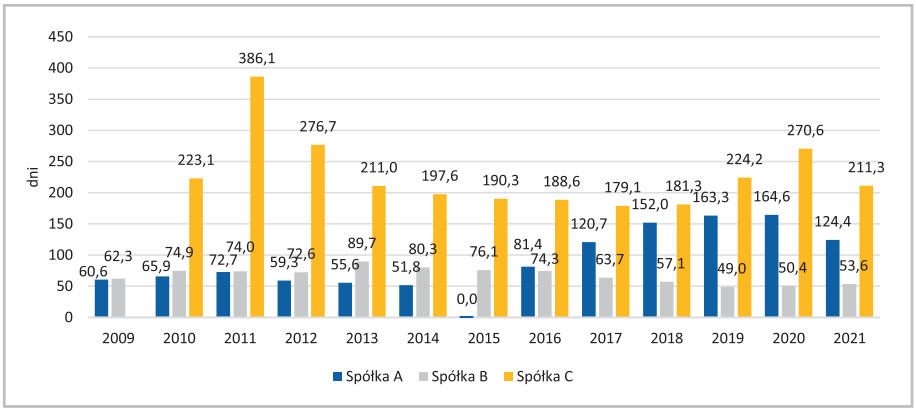
Rysunek 20. *Cykl regulowania należności w spółkach A, B i C w latach 2009–2021*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

Podobnie jak w przypadku należności, spółka A znacznie szybciej niż spółka C regulowała swoje zobowiązania. Średnio w badanym 13-leciu czyniła to w ciągu 98 dni, podczas gdy spółka C w ciągu 228 dni (rys. 21). Stąd też wskaźnik rotacji zobowiązań był na wyższym poziomie w spółce A niż spółce C i wahał się odpowiednio od 2,40 do 7,05 i od 0,95 do 2,04 (tab. 45). Odmienny w obu spółkach był także kierunek zmian powyższych wskaźników. W spółce A odnotowano wydłużenie się cyklu regulowania zobowiązań z 52 dni w 2014 r. aż do 124 dni w 2021 r. i związanego z tym spadku wskaźnika rotacji zobowiązań. Jest to zjawisko niepokojące. Utrzymywanie się tego trendu w czasie stanowiło zagrożenie płynności finansowej. Z kolei w spółce C czas regulacji zobowiązań wynosił w badanym wieloleciu średnio 228 dni, a więc najdłużej spośród analizowanych spółek. To przełożyło się na najniższy poziom wskaźnika rotacji zobowiązań, w granicach 0,95–2,04 (średnio 1,67). Jest to zjawisko niepokojące, biorąc pod uwagę sytuację innych spółek w branży.

W przypadku spółki B średni czas regulacji zobowiązań w latach 2009––2021 wynosił 68 dni i jest to najkrótszy cykl regulacji zobowiązań wśród badanych przedsiębiorstw. Wynik ten przełożył się na wysoki poziom wskaźnika rotacji zobowiązań, który średnio wynosił 5,59. Ta wysoka rotacja zobowiązań oceniana jest pozytywnie, ponieważ oznacza to, że spółka jest

w stanie szybciej spłacać swoje zadłużenie. Należy dodać, że w spółce B cykl regulacji zobowiązań był zbliżony do cyklu regulacji należności, co jest zjawiskiem pozytywnym.



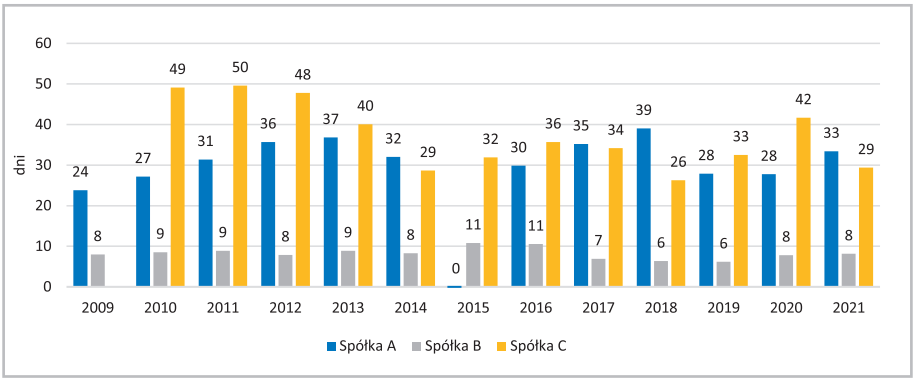
Rysunek 21. *Cykl regulowania zobowiązań w spółkach A, B i C w latach 2009–2021*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

Ważnym elementem analizy sprawności działania jest cykl obrotu zapasami, który pozwala określić, co ile dni następuje wymiana zapasów w przedsiębiorstwie. Jak podkreślają Czyżewski i Kryszak (2017), sprawnie działające gospodarstwo powinno względnie szybko pozbywać się zapasów. Pożądanym jest, by cykl rotacji zapasów był coraz krótszy. Tak jak w przypadku poprzednich wskaźników, najdłuższy cykl obrotu zapasami miała spółka C – średnio 37 dni. Wynikało to z faktu, że tymi zapasami są głównie surowce, czyli rośliny zakupione do dalszej uprawy i sprzedaży, a na ich miejsce wchodziły kolejne rośliny klasyfikowane jako „zapasy surowców". Na początku badanego okresu był on jednak zdecydowanie dłuższy – nawet 50 dni. Jednak od 2014 r. wartość ta nie przekracza 36 dni, co jest zjawiskiem pozytywnym, z wyjątkiem 2020 r., kiedy to okres ten wynosił 42 dni, a więc znacząco dłużej niż w pozostałych latach. Mogło to wskazywać na problemy ze sprzedażą wytworzonych produktów. W kolejnym roku cykl obrotu zapasami skrócił się do 29 dni, co oznacza, że spółka lepiej gospodarowała swoimi zapasami. Na zwiększenie efektywności w zarządzaniu zapasami wskazywał także wskaźnik rotacji zapasów, o większych wartościach w latach 2014–2018 i 2021 niż w latach 2009–2013 i 2020.

Na zbliżonym poziomie w ostatnich 3 latach był wskaźnik rotacji zapasów w spółce A, równocześnie stopniowo obniżający się z 12,23 w 2016 r. do 9,35 w 2018 r. i ponownie rosnący w latach 2019–2020. Spółka A miała krótszy niż spółka C cykl obrotu zapasami – średnio 32 dni, choć w 2021 r. nieznacznie dłuższy. Najkrótszy cykl obrotu zapasami wykazywała spółka B – średnio tylko 8 dni, co jest zrozumiałe ze względu na handlowy charakter jej działalności. Tym samym wartości wskaźnika rotacji zapasów

w badanym okresie były na najwyższych poziomie, wynoszącym 33,74–59,11. Należy jednak podkreślić, że od 2020 r. wartość tego wskaźnika malała, co oznaczało pogorszenie sytuacji w zakresie gospodarowania zapasami.



Rysunek 22. *Cykl obrotu zapasami w spółkach A, B i C w latach 2009–2021*
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

W celu oceny efektywności zarządzania majątkiem obliczono także wskaźnik rotacji aktywów (tab. 45). Pokazuje on, na ile efektywnie przedsiębiorstwo wykorzystywało posiadane aktywa do generowania przychodów ze sprzedaży. W przypadku spółki A wskaźnik ten wzrastał do 2014 r. do poziomu 1,38, by w kolejnych latach obniżać się do poziomu 0,92 w 2018 r. i ponownie wzrosnąć do 1,05 w 2021 r. Wskazuje to na rosnącą w latach 2019–2021 efektywność wykorzystywania posiadanego majątku. W spółce C wskaźnik rotacji aktywów był w badanym okresie na podobnym poziomie jak w spółce A, wynosząc od 0,74 do 1,34. Wyraźnie większą wartość wskaźnika rotacji aktywów miała spółka B (3,47–5,13), przy systematycznym wzroście w latach 2012–2020 i nieznacznym obniżeniu w 2021 r. Z powyższego wynika, że w zakresie efektywności wykorzystania posiadanego majątku zdecydowanie najlepszym wynikiem charakteryzowała się spółka B, jednak ciężko jednoznacznie określić, czy w przypadku pozostałych spółek wyniki były niekorzystne, bowiem nie określono wartości rekomendowanych dla tego wskaźnika. Jego wartość zależy także od charakteru prowadzonej działalności – spółki typowo produkcyjne (jak A i C) będą charakteryzować się małą wartością wskaźnika rotacji aktywów ze względu na kapitałochłonny charakter działalności, spółki handlowe (jak B) zaś będą miały większą wartość wskaźnika, gdyż wchodzące w skład aktywów produkty (czyli rośliny) i gotówka w kasie lub na rachunku bankowym podlegają ciągłemu procesowi kupna-sprzedaży. Na powyższe wskazują także badania Czyżewskiego i Kryszaka (2017), którzy podkreślają relatywnie małą wartość wskaźnika rotacji aktywów w holenderskich gospodarstwach rolnych, sugerującą nadmiar aktywów w relacji do produkcji. Dla porównania spółki giełdowe w Polsce WIG20, mWIG40, sWIG80 wykazują przeciętną wartość wskaźnika rotacji aktywów na poziomie 0,87 (Wiśniewski 2018). Na koniec badanego okresu żadna z analizowanych w pracy spółek nie wykazywała wskaźnika poniżej tej wartości.

Tabela 45. *Wskaźniki rotacji w spółkach A, B i C w latach 2009–2021*

Okres	Wskaźnik											
	rotacji zapasów			rotacji aktywów			rotacji należności			rotacji zobowiązań		
	spółka A	spółka B	spółka C	spółka A	spółka B	spółka C	spółka A	spółka B	spółka C	spółka A	spółka B	spółka C
2009	15,32	45,78	·	1,33	4,70	·	5,90	5,59	·	6,03	5,86	·
2010	13,43	42,68	7,43	1,34	3,94	1,12	6,44	4,64	3,09	5,54	4,87	1,64
2011	11,63	41,01	7,36	1,25	3,98	0,74	6,14	4,88	3,23	5,02	4,94	0,95
2012	10,23	46,37	7,64	1,37	4,13	1,05	6,67	5,01	5,91	6,16	5,03	1,32
2013	9,92	41,07	9,11	1,36	3,47	1,33	7,29	4,15	4,22	6,57	4,07	1,73
2014	11,40	44,03	12,73	1,38	3,85	1,34	8,62	5,07	3,48	7,05	4,55	1,85
2015	·	33,74	11,45	·	3,94	1,26	·	5,57	3,47	·	4,79	1,92
2016	12,23	34,62	10,23	1,26	4,02	1,26	9,23	5,25	3,07	4,49	4,91	1,94
2017	10,37	52,69	10,69	1,04	4,52	1,30	8,83	5,61	2,98	3,02	5,73	2,04
2018	9,35	57,48	13,89	0,92	4,69	1,34	7,91	7,15	2,99	2,40	6,39	2,01
2019	13,09	59,11	11,22	0,96	5,13	1,17	8,82	10,69	2,32	2,24	7,46	1,63
2020	13,16	46,64	8,76	0,97	5,13	0,97	11,17	10,98	2,83	2,22	7,24	1,35
2021	10,92	44,77	12,43	1,05	4,91	1,18	12,25	10,71	8,15	2,93	6,81	1,73
Średnia 2009–2021	11,75	45,38	10,24	1,19	4,34	1,17	7,64	6,56	3,81	4,47	5,59	1,67

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

Do oceny kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa niezbędne jest przeanalizowanie jego działalności w zakresie obsługi zadłużenia (tab. 46). Z przeprowadzonej analizy wynika, że spółka A charakteryzowała się niskim poziomem wskaźnika zadłużenia ogółem, który wahał się od 0,19 do 0,42 w zależności od roku. Jest to wartość poniżej zakresu wskazywanego w literaturze jako optymalny i świadczy o małym udziale długu w działalności firmy. Wskaźnik ten nie przekroczył w całym badanym okresie granicznego poziomu 0,67. Z kolei w spółce C wskaźnik ten był powyżej granicznej wartości w latach 2010–2014 i 2018–2020. W ostatnim analizowanym okresie spadł minimalnie poniżej wartości optymalnej. Biorąc pod uwagę fakt, że spółka C nie wykazywała trwałej tendencji wzrostowej tego wskaźnika, należy oceniać pozytywnie jej zdolność do obsługi ogólnego zadłużenia. Powyższe wnioski potwierdza wskaźnik zadłużenia długoterminowego, który w spółce A był znacznie niższy od rekomendowanego poziomu 1 w całym badanym okresie, w firmie C zaś kształtował się powyżej poziomu 1 jedynie w latach 2010–2013, czyli tuż po zrealizowaniu inwestycji obiektu szklarniowego. Od 2013 r. udział zadłużenia długoterminowego w kapitale własnym spółki C zmniejszał się i wskaźnik tego zadłużenia był już mniejszy od 1. Najwyższy poziom wskaźnika odnotowano w 2020 r., kiedy to wyniósł 0,99. Oznacza to, że w obydwu podmiotach na koniec analizowanego okresu obserwowane było pozytywne zjawisko poprawy zdolności

i wiarygodności kredytowej. Jeszcze korzystniejsza sytuacja notowana była w spółce B, która w całym badanym okresie (z wyjątkiem 2016 r.) nie miała wcale lub miała znikome zadłużenie kredytowe w stosunku do kapitału własnego.

Tabela 46. *Wskaźniki zdolności do obsługi zadłużenia i samofinansowania w spółkach A, B i C w latach 2009–2021*

Rok	Wskaźnik														
	zadłużenia ogółem			zadłużenia długoterminowego			pokrycia odsetek			struktury kapitału			pokrycia majątku kapitałem własnym		
	spółka A	spółka B	spółka C	spółka A	spółka B	spółka C	spółka A	spółka B	spółka C	spółka A	spółka B	spółka C	spółka A	spółka B	spółka C
2009	0,22	0,82	0,49	0,06	0,00	0,00	275,79	0,02	68,15	3,59	0,22	1,06	1,37	7,21	26,69
2010	0,26	0,80	0,73	0,05	0,00	1,68	3598,04	0,27	13,34	2,83	0,26	0,38	1,58	10,10	0,51
2011	0,24	0,81	0,83	0,06	0,08	2,78	1732,60	0,74	–14,73	3,20	0,23	0,21	1,36	4,04	0,30
2012	0,21	0,83	0,77	0,05	0,00	1,85	195,04	0,58	1,94	3,78	0,21	0,29	1,50	6,24	0,38
2013	0,20	0,87	0,76	0,05	0,00	1,33	82,79	–0,11	2,37	3,89	0,15	0,31	1,55	5,11	0,50
2014	0,19	0,82	0,68	0,04	0,00	0,98	685,25	3,01	4,94	4,34	0,22	0,47	1,73	3,33	0,63
2015	×	0,83	0,64	×	0,00	0,70	×	11,14	4,45	×	0,21	0,57	×	3,95	0,74
2016	0,35	0,81	0,66	0,33	1,19	0,46	11,88	5,59	6,06	1,89	0,23	0,51	0,96	2,53	0,93
2017	0,34	0,77	0,62	0,33	0,25	0,38	6,43	25,38	4,77	1,91	0,30	0,61	0,92	3,60	0,95
2018	0,42	0,69	0,70	0,43	0,00	0,71	1,29	108,80	2,17	1,39	0,45	0,43	0,74	3,26	0,75
2019	0,41	0,69	0,74	0,52	0,00	0,59	5,26	11,41	1,48	1,45	0,46	0,36	0,81	1,71	0,81
2020	0,37	0,73	0,70	0,41	0,53	0,99	21,21	23,85	2,57	1,67	0,38	0,43	0,97	2,00	0,48
2021	0,34	0,71	0,66	0,32	0,12	0,68	28,73	361,64	4,30	1,93	0,40	0,51	1,02	2,17	0,53

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

Wyższy poziom zadłużenia w podmiotach z działalnością produkcyjną, szczególnie tych kapitałochłonnych, pokazała w swoich badaniach Stefko (2016). Wskaźnik zadłużenia w gospodarstwach rolnych, a szczególnie ogrodniczych, był większy ze względu na wyższy poziom intensywności produkcji w Holandii niż w Polsce (odpowiednio 2,5 i 4,2 razy), a jednocześnie w obu krajach większy był w bardziej kapitałochłonnych uprawach ogrodniczych niż rolniczych, z kolei różnica była większa w Holandii (2,9 razy i 1,8 razy w Polsce). Ważnym elementem analizy zdolności przedsiębiorstwa do obsługi zadłużenia jest ocena jego wypłacalności i zdolności do pokrywania kosztów tej obsługi, czego dokonano, wykorzystując wskaźnik pokrycia odsetek. W przypadku obu firm produkcyjnych, tj. spółki A i C, widoczny był od 2016 r. spadek wskaźnika pokrycia odsetek, co było zjawiskiem negatywnym. Jednak spółka A od 2019 r., a spółka C od 2020 r. zwiększa wartość wskaźnika, co należy oceniać pozytywnie. W przypadku spółki B w wyniku obniżającego się poziomu odsetek, przy równocześnie rosnącym zysku w badanym okresie, obserwowany był wzrost wartości wskaźnika pokry-

cia odsetek, szczególnie w ostatnim roku. Od 2014 r. spółka utrzymywała wskaźnik pokrycia odsetek powyższej wartości krytycznej 1, co świadczyło o małym ryzyku niewypłacalności.

Poza zdolnością do obsługi zadłużenia istotna jest zdolność przedsiębiorstwa do samofinansowania. Analiza struktury kapitału oraz stopnia pokrycia majątku kapitałem własnym wykazała, że spółki B i C funkcjonują w znacznym stopniu dzięki finansowaniu z kapitału obcego. Dla spółek B i C wskaźnik struktury kapitału był w badanym okresie (z wyjątkiem 2009 r. w spółce C) niższy od 1. Aby zapewnić spółce niezależność i płynność finansową, powinien wynosić co najmniej 1. W przypadku spółki C wskaźnik pokrycia majątku kapitałem własnym również miał małą wartość, od 2010 r. nie przekroczył 1, co oznacza, że środki obce przewyższały własne i należało dążyć, by osiągnął 1. Sytuacja kredytowa spółki A była lepsza niż spółki C. Wskaźnik struktury jej kapitału przez cały okres przekraczał rekomendowaną wartość 1. Z kolei wskaźnik pokrycia majątku kapitałem własnym w latach 2016–2020 był poniżej rekomendowanej wartości 1, jednak od 2019 r. wykazywał on tendencję wzrostową i wyniósł ostatecznie 1,02. Spółka B w dużej mierze funkcjonowała dzięki wykorzystywaniu kapitału obcego, w badanym okresie spółka zwiększyła jednak poziom swojego samofinansowania, a wskaźnik struktury jej kapitału zwiększył się z 0,22 do 0,40. Korzystny był też wskaźnik pokrycia majątku kapitałem własnym, który w całym okresie przekraczał 1. Nie należy jednak oceniać sytuacji przedsiębiorstwa jedynie na podstawie wyniku liczbowego tego wskaźnika, bowiem pozyskiwanie funduszy i inwestorów jest bodźcem sprzyjającym rozwojowi.

Analiza wskaźnikowa została uzupełniona o analizę wybranych modeli dyskryminacyjnych, które pozwalają ocenić poziom zagrożenia dla kontynuacji działania i upadłości analizowanych spółek. Ze względu na przyjęcie przez spółkę C wariantu kalkulacyjnego rachunku zysków i brak możliwości wyodrębnienia kosztów amortyzacji wskaźnik Mączyńskiej i Zawadzkiego nie mógł być obliczony. Z uwagi na to, że 2020 był rokiem o wyjątkowych warunkach gospodarczych w związku z panującą pandemią COVID-19, zdecydowano przeanalizować wyniki dla okresu 2019–2021. Celem jest stwierdzenie, czy niepewne otoczenie gospodarcze i niekorzystne warunki wpłynęły negatywnie na perspektywę kontynuacji działania w poszczególnych spółkach.

Dla modelu poznańskiego wartością krytyczną jest 0. Analiza wykazała, że wszystkie spółki w latach 2019–2021 wykazywały wartość wskaźnika dla tego modelu powyżej 0, a więc nie stwierdzono zagrożenia upadłością (tab. 47). Jednocześnie trudny gospodarczo 2020 r. nie wypłynął negatywnie na perspektywę kontynuacji działania w analizowanych spółkach. W przypadku modelu Pogodzińskiej i Sojaka również żadna ze spółek nie wykazała wartości wskaźnika poniżej wartości krytycznej równej 0. Warto jednak zauważyć w 2020 r. pogorszenie wyniku względem roku poprzedniego w spółce C. W przypadku modelu Mączyńskiej i Zawadzkiego również nie został przekroczony poziom poniżej 0 dla spółek A i B. Jednocześnie analiza wybranych

modeli dyskryminacyjnych umożliwiła wykazanie, że w najlepszej kondycji jest spółka A, która odnotowała największe wartości powyższych wskaźników. Ostatecznie w 2021 r. w najgorszej sytuacji była spółka C, dla której wskaźniki wówczas przyjęły najmniejsze wartości. Ma to potwierdzenie w pozostałych przeanalizowanych wskaźnikach.

Tabela 47. *Wybrane modele dyskryminacyjne dla spółek A, B i C w latach 2019–2021*

Model	Spółka	Lata		
		2019	2020	2021
Model „poznański"	A	5,36	6,19	5,48
	B	0,84	1,76	1,22
	C	1,21	1,41	1,21
Model M. Pogodzińskiej i S. Sojaka	A	1,40	1,58	1,34
	B	0,68	0,83	0,74
	C	0,63	0,47	0,43
Model E. Mączyńskiej i M. Zawadzkiego	A	3,14	4,62	4,43
	B	0,35	0,96	1,31
	C	×	×	×

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EMIS.

Podsumowując przeprowadzoną analizę finansową, należy podkreślić, iż spółka A posiadała największy udział kapitałów własnych, co przełożyło się na najkorzystniejszy wynik analizy struktury kapitałów. Dobrze zarządzała też posiadanym długiem, osiągając spośród spółek najkorzystniejszy wskaźnik zadłużenia ogółem. Pomimo iż wykazywała wyższy niż spółka B poziom wskaźnika zadłużenia długoterminowego, nadal pozostawał on niski (0,32 w 2021 r.), co należy oceniać pozytywnie. Wskazuje to na sprawność spółki w zarządzaniu swoimi zobowiązaniami, przy jednoczesnym wykorzystaniu potencjału finansowania zewnętrznego swoich inwestycji. Jednocześnie spółka w 2021 r. wygenerowała najwyższy zysk, co przełożyło się na dobre wyniki wskaźników rentowności. Spółka charakteryzowała się też najlepszą płynnością bieżącą i wysoką. Obszarem do poprawy natomiast powinna być ściągalność należności, zwłaszcza jeżeli szczegółowa analiza wykazałaby, że długi cykl należności nie wynika z zawartych umów z kontrahentami.

Spółka C z kolei wypracowała na koniec analizowanego okresu mniejszy zysk niż spółka A, ale o największym wzroście względem roku bazowego. Mimo to charakteryzowała się najgorszą rentownością aktywów, co wiązało się z większym wzrostem wartości posiadanego majątku. Analiza sprawności działania wykazała, że spółka najlepiej zarządzała aktywami, zapasami i należnościami, co potwierdzały wskaźniki rotacji. Najgorzej jednak zarządzała posiadanym długiem, co potwierdzają wskaźniki rotacji zobowiązań, zadłużenia długoterminowego, pokrycia odsetek i struktury kapitału. Dodatkowo dla spółki C odnotowano najmniejsze wartości wskaźnika płynności, w ostatnich

latach poniżej wartości rekomendowanej, co należy oceniać negatywnie. Należy jednak pamiętać, że spółka w ostatnich latach zdecydowała się na inwestycję długoterminową, która w przyszłości może znacząco poprawić kondycję finansową przedsiębiorstwa.

Spółka B osiągnęła najwyższe przychody ze sprzedaży, przy jednoczesnym największym ich wzroście względem roku bazowego wśród analizowanych przedsiębiorstw. Jest to sytuacja, której należałoby się spodziewać po jednostce o charakterze handlowym. Spółka ta, pomimo niekorzystnej struktury kapitału i zadłużenia ogółem, osiągnęła najlepszy wskaźnik rotacji zobowiązań. Miała też najlepszy wskaźnik rotacji zapasów i aktywów.

7. Podsumowanie

1. Choć polska gospodarka w latach 2009–2021 rozwijała się szybciej niż holenderska, to znajdowała się na tym samym etapie ewolucji co holenderska sprzed początku XXI w. W latach 2020–2021 PKB ogółem i PKB per capita były większe w Holandii niż w Polsce odpowiednio 1,5 raza i 3,1 razy, produkcja rolna 1,1 i 2,3 razy, eksport i import 2,2 i 2,1 razy, a syntetyczny wskaźnik jakości życia (*HDI*) wynosił odpowiednio 0,940 i 0,876. W porównaniu z Holandią odsetek osób zatrudnionych w rolnictwie był większy w Polsce, bo 8,1% przy 1,8% w Holandii, a wydajność pracy była niższa. W latach 2018–2021 w Holandii 1,95% zatrudnionych wytwarzało 3,59% PKB, a w Polsce 8,48% zatrudnionych – 4,91% PKB. Należy jednak podkreślić, że od zmiany ustroju gospodarczego Polska pokonała bardzo duży dystans, gdyż w latach 1990–1991 PKB per capita był większy w Holandii aż 22 razy, eksport i import 25 i 31 razy, a polskie rolnictwo zatrudniało aż 27,9% ogółu zatrudnionych.

2. W obydwu badanych krajach w produkcji roślin ozdobnych pod osłonami notowano podobne zjawiska gospodarcze, choć przebiegające w różnym tempie i na znacznie wyższym absolutnym poziomie w Holandii. W latach 2020–2021 areał upraw w Holandii był większy niż w Polsce 3,2 lub 6,4 razy w zależności od źródła polskich danych. Równocześnie w obu krajach widoczny był spadek powierzchni upraw, przy czym w Polsce do 2021 r. (o 28%), a w Holandii do 2018 r. Holendrzy wycofali z produkcji 1355 ha, czyli mniej więcej tyle, ile wynosiła cała powierzchnia pod osłonami z produkcją kwiaciarską w Polsce. W latach 2019–2021 odnotowano jednak ponowny jej wzrost o 545,62 ha. W obu krajach wycofywano się głównie z produkcji kwiatów ciętych, które przegrywają konkurencję cenową z kwiatami z krajów Afryki i Ameryki Łacińskiej. Spadkowi areału upraw towarzyszył szybszy spadek liczby gospodarstw, co skutkowało wzrostem średniej powierzchni przeciętnego gospodarstwa. W Holandii wzrosła ona z 1,42 ha do 1,90 ha w przypadku upraw kwiatów ciętych i z 1,51 ha do 2,31 ha w przypadku upraw roślin doniczkowych. Niestety w Polsce proces ten przebiegał bardzo wolno. W latach 2002–2010 średnia powierzchnia upraw wzrosła z 0,2 ha do 0,33 ha, co było wielkością 4,5-krotnie mniejszą niż w Holandii. Tak duże rozdrobnienie gospodarstw jest zjawiskiem niekorzystnym z punktu widzenia dalszego ich rozwoju.

3. W obu badanych krajach rosły obroty handlu zagranicznego, o dynamice szybszej w Polsce niż Holandii. W dalszym ciągu jednak przewaga Holandii jest ogromna, szczególnie w eksporcie. O ile jednak w przypadku roślin doniczkowych różnica ta w badanym okresie zmniejszyła się z 176-krotności do 84-krotności w eksporcie i z 4,4-krotności do 3,6-krotności w imporcie, o tyle w przypadku kwiatów ciętych zmniejszyła się tylko w imporcie,

z 8,1-krotności do 7,1-krotności. W eksporcie kwiatów ciętych różnica w poziomie obrotów wzrosła z 159-krotności do 194-krotności, co było efektem gwałtownego jego spadku w Polsce w ostatnich 3 analizowanych latach. Świadczy to o pogorszeniu się sytuacji Polski na europejskim rynku kwiatów ciętych. Polska staje się rosnącym importerem netto z coraz większym ujemnym saldem obrotów, Holandia zaś jest światowym czołowym eksporterem z rosnącym dodatnim saldem obrotów. Kraj ten umacnia swoją pozycję importera kwiatów ciętych z krajów południowych, które następnie przez holenderskie kanały dystrybucji trafiają na rynki krajów europejskich.

4. Wskaźniki konkurencyjności międzynarodowej przyjmowały w Holandii większe wartości niż w Polsce, szczególnie te odnoszące się do eksportu. Udział Holandii w unijnym eksporcie kwiatów ciętych i doniczkowych był w latach 2009–2021 odpowiednio 136 i 83 razy większy, a wskaźnik relatywnej komparatywnej przewagi eksportowej aż 2892 i 1180 razy. Syntetyczny wskaźnik przewagi komparatywnej przyjmował w Polsce wartości ujemne, odpowiednio –0,31 i –0,58, w Holandii zaś dodatnie, odpowiednio 54,69 i 33,72. Wartość powyższych wskaźników oraz ujemne saldo obrotów świadczą o braku przewag konkurencyjnych Polski. Holandię zaś cechuje bardzo wysoka pozycja konkurencyjna.

5. W Polsce wśród gospodarstw z produkcją kwiaciarską pod osłonami objętych systemem FADN przeważają te o małej i średniej wielkości ekonomicznej, w Holandii zaś o dużej i bardzo dużej z wartością aktywów większą średnio 11-krotnie niż w Polsce. Jednocześnie w obu krajach odnotowano niekorzystne zjawisko obniżania się poziomu aktywów (z wyjątkiem małych gospodarstw w Polsce), co oznacza dekapitalizację majątku trwałego. Jest to szczególnie niekorzystne dla Polski ze względu na relatywnie małą jego wartość. Znacznie większa w przeciętnym holenderskim gospodarstwie jest wartość aktywów obrotowych (41 razy w latach 2009–2017) oraz większy ich udział w aktywach ogółem (31% przy 8% w Polsce). Wysoki poziom intensywności bardzo pracochłonnej produkcji powoduje, że w Holandii 2,6-krotnie wyższe były nakłady pracy na 1 ha, przy czym 81% tych nakładów stanowiła praca najemna, w Polsce zaś tylko 42%. W Polsce dominuje praca własna, której nakłady na 1 ha w badanym okresie rosły, podczas gdy siły najemnej malały. W polskich gospodarstwach rezygnuje się więc z pracy najemnej na rzecz pracy własnej rodziny. W Holandii odwrotnie – nakłady pracy własnej na 1 ha malały i to wyraźnie szybciej niż najemnej.

6. Koszty produkcji kwiaciarskiej pod osłonami w latach 2009–2017 były 21 razy wyższe w Holandii niż w Polsce, w tym koszty amortyzacji 11 razy, ogólnogospodarcze 19 razy, bezpośrednie 24 razy i czynników zewnętrznych 28 razy. W przypadku tych ostatnich różnica wynika z różnicy wynagrodzeń, które stanowią w nich odpowiednio 82,24% i 91,84%, a ich

28-krotnie wyższy poziom w Holandii to składowa wyższych nakładów siły roboczej i znacznie wyższych płac. Z kolei duża różnica w poziomie kosztów bezpośrednich jest m.in. odzwierciedleniem rozbieżności w nakładach środków obrotowych. Biorąc pod uwagę dynamikę zmian, w obu krajach odnotowano spadek kosztów ogółem na 1 ha UR (szybszy w Holandii), wskazujący na poprawę efektywności ich wykorzystania. W Polsce spadek ten dotyczy także ich poziomu w skali całego gospodarstwa, co przy rosnących cenach czynników produkcji może świadczyć o oszczędzaniu na nakładach w procesie produkcji.

7. Większa w Holandii niż w Polsce jest także wartość uzyskiwanej produkcji. W latach 2009–2017 różnica była 16-krotna. Mniejszy dystans, ze względu na większą różnicą w kosztach, dzieli polskie gospodarstwa od holenderskich w poziomie uzyskiwanego dochodu. Był on w Holandii wyższy 4,7 razy. Wyraźnie wyższa była w holenderskich gospodarstwach produktywność ziemi i siły roboczej, bo 15,8 i 6,3 razy. Dochodowość wyższa była 4,2 i 1,8 razy. Holendrzy znacznie efektywniej niż Polacy wykorzystują więc zasoby ziemi i pracy. Mniejsza różnica, bo 2-krotna, dotyczyła produktywności środków trwałych, a ich dochodowość była nawet wyższa w Polsce 1,7 razy. Wynika to głównie z bardzo dużej wartości majątku trwałego w Holandii, jak również z konieczności maksymalnego wykorzystania majątku o relatywnie małej wartości w Polsce. Efektem wysokich kosztów produkcji w holenderskim gospodarstwie jest niższa niż w polskim opłacalność produkcji. Wskaźnik opłacalności produkcji wynosił odpowiednio 109% i 140%. Należy zaznaczyć, że w Holandii w badanym okresie dynamika opłacalności produkcji była na wysokim poziomie, podobnie jak wyniki produkcji i wskaźniki efektywności. Nie dotyczyło to gospodarstw klasy ES6 = 3 w Polsce, w których wartość produkcji i dochodu oraz opłacalność malały, co nie jest optymistyczne z punktu widzenia rozwoju polskiego sektora.

8. Różnice między polskimi i holenderskimi gospodarstwami występują także w przypadku gospodarstw tej samej klasy ekonomicznej, choć w mniejszym stopniu. Na uwagę zasługuje fakt, iż w dużych gospodarstwach ES6 = 5, przy 1,5-krotnie większej w Holandii wartości aktywów trwałych, wartość aktywów obrotowych była większa aż 14 razy. Świadczy to o znacznie wyższej intensywności produkcji, przy czym Holendrzy w znacznym stopniu wykorzystują kapitał obcy (46,0% całego kapitału), a Polacy własny (77,3%). Na tym samym poziomie w obu krajach były nakłady pracy, ale koszt wynagrodzeń był wyższy w Holandii (3-krotnie) z powodu wyższych nakładów pracy najemnej i wyraźnie wyższego poziomu płac. W polskich gospodarstwach postępował bardzo szybki wzrost wynagrodzeń, co było skutkiem podnoszenia krajowej płacy minimalnej. Ogółem koszty produkcji w holenderskich dużych gospodarstwach były wyższe niż w polskich 2,7 razy przy produkcji wyższej tylko

o 22,75%, co spowodowało, że ich dochód był niższy o 13,02%. W Holandii efektywniej wykorzystywano koszty. Dochodowość ziemi i siły roboczej były wyższe niż w Polsce 1,7 i 1,8 razy, a środków trwałych o 7%, produktywność 2 pierwszych czynników produkcji 2,4 razy, a ostatniego 1,6 razy. O ile jednak wskaźnik opłacalności w Polsce wykazywał poziom średniej dla całej populacji i wynosił 142%, o tyle w Holandii był wyższy od średniej i wynosił 128%. Pomimo zbliżonych parametrów produkcyjno-ekonomicznych gospodarstw tej samej klasy wielkości ekonomicznej polskie gospodarstwa są ekonomicznie słabsze od holenderskich.

9. Z analizy porównawczej gospodarstw o różnej wielkości ekonomicznej wynika, że wraz z jej wzrostem wzrastały zasoby czynników produkcji, zarówno na gospodarstwo, jak i na 1 ha UR. Temu wzrostowi towarzyszył w obu krajach wzrost udziału budynków oraz maszyn i urządzeń, spadek zaś udziału wartości ziemi. Oznacza to, że im większe ekonomicznie gospodarstwo, tym więcej w nim inwestowano, korzystając częściej z finansowania zewnętrznego niż z kapitałów własnych, gdyż rosły możliwości wkładu własnego warunkującego otrzymanie kredytu. Równocześnie w dużych i bardzo dużych podmiotach rosła z roku na rok wartość kapitału własnego, co przy jednoczesnym spadku zobowiązań było zjawiskiem pozytywnym. Im wyższa klasa ekonomiczna gospodarstw, tym wyższe były także koszty produkcji i jej wyniki. W Holandii koszty ogółem, wartość produkcji i dochodu w bardzo dużych gospodarstwach (ES6 = 6) były wyższe niż w dużych (ES6 = 5) 9,1, 7,7 i 2,7 razy. W Polsce różnice te między dużymi (ES6 = 5) i małymi (ES6 = 2) gospodarstwami wynosiły odpowiednio 7,0-, 8,1- i 12,7-krotność, a między dużymi (ES6 = 5) i średnimi (ES6 = 4) 2,2-, 2,3- i 2,7-krotność. Małe gospodarstwa w Polsce cechuje bardzo niski poziom dochodu, niska produktywność oraz dochodowość ziemi, pracy i środków trwałych, a także spadek wydajności pracy. W Holandii produktywność ziemi, pracy i środków trwałych w gospodarstwach bardzo dużych była wyższa niż w dużych 2,4, 1,7 i 1,6 razy. Niższa zaś, ze względu na wysokie koszty, była dochodowość tych czynników i wskaźnik opłacalności. W Polsce nie stwierdzono zależności wskaźnika opłacalności od klasy ekonomicznej, choć najniższy był w małych gospodarstwach.

10. Z analizy sprawozdań finansowych 3 spółek sektora kwiaciarskiego wynika, że każda z nich prowadzi inną działalność. Spółka A jest spółką produkcyjną z dużym udziałem aktywów trwałych i wykorzystującą w 66% kapitał własny. Spółka B prowadzi działalność handlową, nabywając rośliny doniczkowe do odsprzedaży, z przewagą aktywów obrotowych i ponad 71-procentowym udziałem kapitału obcego w kapitale. Z kolei spółka C to przedsiębiorstwo produkcyjno-handlowe, w 66% finansujące działalność kapitałem obcym, nabywające rośliny do dalszej ich uprawy do większych rozmiarów, na co wskazuje rotacja zapasów. Wyniki działalności i analiza wskaźnikowa wykazały, że biorąc pod uwagę długi okres (lata 2009–2021) w najlepszej sytuacji ekonomiczno-finansowej była spółka A, następnie B,

a w relatywnie najsłabszej spółka C. Spółka A osiągnęła największy wzrost zysku, najlepsze wskaźniki rentowności, najkorzystniejsze wskaźniki płynności. Spółka B z kolei osiągnęła najwyższe przychody ze sprzedaży, przy ich jednocześnie największym wzroście względem roku bazowego, ale jako spółka handlowa charakteryzuje się niekorzystną strukturą kapitału i zadłużenia. Należy dodać, że do 2018 r. oceniano ją jako spółkę o najlepszej sytuacji ekonomiczno-finansowej (Cichocka 2022). Jednak pogorszenie wyników osiągniętych w 2019 r., a następnie warunki związane z pandemią COVID-19, w tym utrudniony i kosztowny transport produktów kwiaciarskich przeznaczonych do sprzedaży, sprawiły, że nie osiągnęła ona wyników tak korzystnych, jak spółka A. Spółka C z kolei odnotowała najgorsze wskaźniki rentowności i płynności (w ostatnich latach poniżej wartości rekomendowanej), co należy oceniać negatywnie. Był to jednak efekt inwestycji długoterminowych poczynionych w ostatnich latach. Jednocześnie zysk wypracowany na koniec 2021 r. wykazywał największy wzrost względem roku bazowego, co już świadczy o rozwoju spółki. Trzeba podkreślić, że pomimo problemów, które zostały wskazane, nie ma zagrożenia kontynuacji działania dla żadnej ze spółek, co potwierdzają wyniki obliczonych modeli dyskryminacyjnych.

8. Wnioski

Dzięki przeprowadzonym badaniom wykazano, że produkcję kwiaciarską pod osłonami w Polsce cechuje bardzo niski poziom konkurencyjności, co w warunkach rosnącej globalizacji oraz postępującej liberalizacji handlu nie rokuje rozwoju w najbliższej przyszłości. Już obecnie zmniejsza się i tak mały areał ich uprawy, brak jest przewag konkurencyjności międzynarodowej. Produkcję tego typu cechuje bardzo duże rozdrobnienie, małe zasoby aktywów trwałych i obrotowych oraz niska produktywność ziemi i siły roboczej, czyli czynników, które determinują konkurencyjność gospodarstw, a w konsekwencji konkurencyjność całej branży. Ponadto w sytuacji szybko rosnących płac stopniowo traci na znaczeniu podstawowy atut polskiej gospodarki, którym są niskie wynagrodzenia. Nie ma znaczenia względnie wysoka opłacalność produkcji (efekt niskich kosztów), gdyż dochód uzyskiwany z małych obszarowo gospodarstw nie wystarcza na reprodukcję rozszerzoną i kapitałochłonne inwestycje. Utrzymanie dochodów na poziomie wystarczającym na utrzymanie rodziny i reprodukcję odbywa się w znacznym stopniu drogą oszczędności w nakładach środków obrotowych, deprecjacji majątku trwałego i zastępowania pracy najemnej pracą własną właścicieli i ich rodzin. Sytuację pogarsza wysoka inflacja i szybko rosnące koszty środków produkcji, szczególnie energii cieplnej i elektrycznej. Nie jest to przesłanka do dalszego rozwoju produkcji. Szanse mają gospodarstwa większe, silniejsze ekonomicznie, ale tych w Polsce jest niewiele.

Zgodnie z wynikami badań poziom, kierunek i dynamika zmian danego zjawiska na rynku kwiatów ciętych i roślin doniczkowych oraz wyniki analizy ekonomicznej gospodarstw są zależne od źródła danych pierwotnych, co może prowadzić do błędnych ocen i niewłaściwych wniosków. Podejmując się badań z zakresu gospodarki kwiaciarskiej, należy zdawać sobie sprawę z różnic występujących zarówno w różnych opracowaniach statystycznych GUS, jak i bazach danych FADN Polska oraz FADN UE. Podmioty gromadzące dane koniecznie powinny doprowadziły do ujednolicenie metod ich zbierania, liczenia i udostępniania niezależnie od źródła. Jeżeli niemożliwe jest uniknięcie różnic, to należałoby udostępnić informację o ich przyczynie.

Bibliografia

Adebayo I.A., Pam V.K., Arsad H., Samian M.R. 2020. The Global Floriculture Industry: Status and Future Prospects [w:] K.R. Hakeem (red.), The Global Floriculture Industry: Shifting Directions, New Trends, and Future Prospects. Apple Academic Press, New York, NY.

Adeola O., Meru A.K., Kinoti M.W. 2018. Kenya's Blooming Flower Industry: Enhancing Global Competitiveness [w:] I. Adeleye, M. Esposito (red.), Africa's Competitiveness in the Global Economy. AIB Sub-Saharan Africa (SSA) Series. Palgrave Macmillan, Cham: 331–349. http://196.188.170.250:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/58/Africa%2cs%20Competiveness%20in%20the%20Glbal%20Economy.pdf?sequence=1&isAllowed=y (odczyt: 22.07.2023 r.).

Ambroziak Ł., Bednarz J., Juchniewicz M., Morkis G., Szczepaniak I., Tereszczuk M. 2014. Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności (5). Synteza. Seria Program Wieloletni 2011–2014 74. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarski Żywnościowej – PIB, Warszawa.

Ambroziak Ł., Bułkowska M., Kosior K., Runowski H., Szczepaniak I., Treszczuk M., Wicki L. 2017. Konkurencyjność polskich producentów żywności i jej determinanty. Seria: Monografie Programu Wieloletniego 86. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarski Żywnościowej – PIB, Warszawa.

Astute Analitica 2022. Global Cut Flowers Market to Hit Sales of $47,965.5 Million by 2030. https://www.globenewswire.com/en/news-release/2022/10/25/2540717/0/en/Global-Cut-Flowers-Market-to-Hit-Sales-of-47-965-5-Million-by-2030-Astute-Analytica.html (odczyt: 12.09.2023 r.).

Bach A. 2006. Rośliny ozdobne w tradycji i kulturze narodów. Zeszyty Problemowe Postępów Nauk Rolniczych 510: 519–525.

Barnicl T., Midden K.S. 2013. The effects of a horticulture activity program on the psychological well-being of older people in a long-term care facility. HortTechnology 13(1): 81–85.

Belwal R., Chala M. 2008. Catalysts and barriers to cut flower export: A case study of Ethiopian floriculture industry. International Journal of Emerging Markets 3(2): 216–235.

Bennet S. 2023. Florist Statistics 2023 – Everything You Need to Know. https://webinarcare.com/best-florist-software/florist-statistics (odczyt: 13.06.2023 r.).

Bent E. 2003. China – WTO and beyond: Possibilities. FloraCulture International, April: 11–12.

Białowąs T. 2012. Zmiany wydajności pracy a pozycja eksportowa Stanów Zjednoczonych i Niemiec w latach 1995–2010. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia 46(2): 7–18.

Bieniek-Majka M., Guth M. 2021. Factor productivity and profitability of horticultural holdings in selected countries specializing in fruit and vegetables production in the European Union in the period 2008–2018. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 23(2): 30–40.

Bień W. 2000. Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Borowiecki R., Siuta-Tokarska B. 2012. Wyzwania i dylematy społeczno-gospodarcze Polski w procesie transformacji. Wydawnictwo TNOiK, Toruń.

Borowski J. 2013. Dlaczego warto sadzić i pielęgnować drzewa. https://sadyba-mazury.word-press.com/2013/04/06 (odczyt: 11.09.2018 r.).

Bossak J.W., Bieńkowski W. 2004. Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Bożek J. 2010. Typologia krajów Unii Europejskiej pod względem podobieństwa struktury agrarnej. Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia 9(3): 17–23.

Brzozowski P., Zmarlicki P. 2014. Pracochłonność i koszty pracy w produkcji jabłek w gospodarstwach z produkcją ekologiczną i konwencjonalną. Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 101(3): 36–42.

Burnewicz J. 1993. Ekonomika transportu. Wydawnictwo Uniwersytet Gdańskiego, Gdańsk.

CBI Market Survey 2009. The cut flowers market in Poland. www.cbi.eu/marketinfo (odczyt: 23.05.2021 r.).

Chudzik A. 2003. Efektywność produkcji pod osłonami w makroregionie środkowo-wschodniej Polski. Akademia Rolnicza w Lublinie, Lublin [praca doktorska].

Cichocka K. 2022. Stan i perspektywy rozwoju produkcji kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w Polsce w analizie porównawczej z sektorem holenderskim. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa [praca doktorska].

Clarke L.W., Jenerette G.D. 2015. Biodiversity and direct ecosystem service regulation in the community gardens of Los Angeles, CA. Landscape Ecology 30: 637–653.

Czartek K. 2015. Analiza finansowa przedsiębiorstw na przykładzie spółki Lotos. Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Warszawa [praca dyplomowa].

Czekalski M. 2010. Ogólna uprawa roślin ozdobnych. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu, Wrocław.

Czerwińska-Kayzer D., Florek J. 2012. Wykorzystanie wybranych modeli analizy dyskryminacyjnej w ocenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw produkujących pasze. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 96: 265–276.

Czyżewski B., Kryszak Ł. 2017. Kondycja finansowa gospodarstw rolnych w regionach FADN Unii Europejskiej i jej związek z produktywnością czynników wytwórczych. Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 104(3): 7–20.

Davidson R. 2021. The environmental impact of cut flowers? Not so rosy. 5 maja. Ideas.Ted.com. https://ideas.ted.com./the-environmental-impact-of-cut-flower-not-so-rosy (odczyt: 23.08.2023 r.).

Dobrowolski P., Kochman A., Kolasa M. 2023. Przegląd gospodarek europejskich. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne w krajach UE, EFTA i Wielkiej Brytanii. Polski Fundusz Rozwoju. https://pfr.pl/dam/jcr:1cf6c1bd-902e-4031-8054-29cb1216a85a/PFR_Europa_202302.pdf (odczyt: 20.09.2023 r.).

Domańska K., Nowak A. 2016. Pozycja konkurencyjna państw członkowskich Unii Europejskiej w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 16(31)3: 67–76.

Dunford M., Louri H., Rosenstock M. 2001. Competition, competitiveness and enterprise policies. MPRA Paper 29971. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/29971/1

Dzierbunowicz E. 2013. Międzynarodowa konkurencyjność branży na przykładzie branży odlewniczej w Polsce w latach 1995–2010. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań [praca doktorska].

Dzierżanowski K., Gawroński S.W. 2011. Use of trees for reducing particulate matter pollution in air. Challenges of Modern Technology 2(1): 69–73.

Ejsmont D., Ostrowska A. 2011. Analiza wskaźnikowa działalności przedsiębiorstw – wybrane elementy. Wydawnictwo Uczelniane Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Prof. E.F. Szczepaniaka w Suwałkach, Suwałki.

Ethopian Investment Agency 2008. Investment Opportunity Profile for Cut Flower Production in Ethiopia 2008. https://www.scribd.com/document/56205476/Investment-Opportunity-Profile-for-Cut-Flower-Production-in-Ethiopia# (odczyt: 07.09.2023 r.).

European Commision 2020. Horticultural Products. Flowers and ornamental plants – production. 10 February 2020. Statistics 201–2019. European Commision Working Document DGAGRI-G2. 10 February 2020. https://agriculture.ec.europa.eu/system/files/2020-06/flowers-ornamental-plants-statistics_en_0.pdf (odczyt: 27.08.2023 r.).

Figura M. 2014. Efektywność ekonomiczna gospodarstw ogrodniczych w Polsce. Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 101(3): 43–50.

Filipiak T., Ruchniewicz A. 2009. Opłacalność produkcji mleka przy różnych schematach chowu w przedsiębiorstwie rolnym. Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G. Ekonomika Rolnictwa 96(3): 285–292.

Firlej K., Kubała S. 2018. Ceny ziemi rolnej w Polsce na tle Unii Europejskiej. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie 3(975): 159–171.

Forsal 2023. Ile wynosiło PKB na mieszkańca w UE w 2022 r. Eurostat podał wstępne wyniki. https://forsal.pl/gospodarka/pkb/artykuly/8687674,ile-wynosilo-pkb-na-mieszkanca-w-ue-w-2022-r-eurostat-podal-wstepne-wyniki.html (odczyt: 17.09.2023 r.).

Forstner D. 1990. Świat symboliki chrześcijańskiej. Instytut Wydawniczy PAX, Warszawa.

Frankowska M. 2011. Znaczenie koncepcji klastrowych łańcuchów dostaw w zwiększeniu międzynarodowej konkurencyjności regionalnych sieci kooperacyjnych. Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej 32: 102–117.

Frącz S. 2001. Znaczenie roślin ozdobnych w życiu człowieka. Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej im. H. Kołłątaja w Krakowie 80: 213–222.

Gabrusewicz W. 2002. Podstawy analizy finansowej. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Gabrusewicz W. 2014. Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Gadowska K. 1993. Zmiany w ekonomicznej efektywności produkcji doniczkowych roślin ozdobnych w Polsce w latach 1980–1992. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa [praca magisterska].

Gasek A. 2017. Analiza płynności finansowej przedsiębiorstwa na przykładzie Alma Market S.A. w latach 2014–2016. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa [praca dyplomowa].

Gawryś I., Trippner P. 2017. Analiza poziomu rentowności przedsiębiorstwa na przykładzie niepublicznej uczelni wyższej w roku akademickim 2015/2016. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia 51(5): 109–117.

Gintux 2023. The Most Surprising Cut Flower Industry Statistics and Trends in 2023. https://blog.gitnux.com/cut-flower-industry-statistics (odczyt: 07.09.2023 r.).

Głębocki B. (red.), 2014. Zróżnicowanie przestrzenne rolnictwa. GUS, Warszawa.

Głowacka J. 2017. Podstawy rachunkowości, czyli z polskiego na nasze. http://bombowaksiegowa.pl/wp-content/uploads/2016/12/10-stron-za-darmo.pdf (odczyt: 23.05.2020 r.).

Gołaś Z., Bieniasz A., Czerwińska-Kayzer D. 2013. The relationship between working capital and profitability in food industry firms in Poland. Journal of Central European Agriculture 14: 52–63.

Gołębiowski G., Tłaczała A. 2005. Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym. Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Gołos J. 2013. Produkcja i obrót roślinami ozdobnymi w Holandii [w:] J. Rabiza-Świder, E. Skutnik (red.), Ogrodnictwo ozdobne sektorem gospodarki narodowej. Katedra Roślin Ozdobnych SGGW, Warszawa: 21–24.

Gonet D., Kalinowski J. 2015. Konkurencyjność gospodarstwa wielkoobszarowego – studium przypadku. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing 14(62): 53–64.

Gorczyńska M., Znaniecka K. 2008. Zarządzenie finansami przedsiębiorstw. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.

Gorynia M. 2002. Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Wydawnictwo Akademii Ekonomiczne, Poznań.

Gorynia M. 2007. Teoretyczne aspekty konkurencyjności [w:] M. Gorynia, E. Łaźniewska (red.), Kompedium wiedzy o konkurencyjności. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Gostkowska-Drzewicka M. 2017. Kapitały własne a struktura aktywów przedsiębiorstw deweloperskich. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia 1(85): 23–34.

Grębowiec M. 2008. Przewaga konkurencyjna i czynniki ją warunkujące w przedsiębiorstwach agrobiznesu. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 3: 197–202.

Grote U. 1999. Sustainable development in the flower sector with eco-labels? [w:] Deutscher Tropentag 1999 in Berlin. Session: Research and Management of Ecosystems and Natural Resources including Forests. Humboldt University Berlin, Berlin.

Grzenkowicz N., Kowalczyk J., Kusak A., Podgórski Z., Ambroziak M. 2008. Podstawy funkcjonowania przedsiębiorstw. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Gudeta D.T. 2012. Socio-economic and Environmental Impact w Floriculture Industry in Ethiopia. https://libstore.ugent.be/fulltxt/RUG01/001/894/550/RUG01-001894550_2012_0001_AC.pdf (odczyt: 18.07.2023 r.)

Gunerka L., Jabłońska L., Leasing K. 2015. Postęp w uprawie róż szklarniowych i jego efekty produkcyjno-ekonomiczne na przykładzie wybranego gospodarstwa. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 111: 61–70.

Gunerka-Marciniak L. 2019. Koszty jako czynnik konkurencyjności w produkcji warzyw gruntowych w Polsce i wybranych krajach UE. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa [praca doktorska].

Główny Urząd Statystyczny [GUS] 2010. Powszechny Spis Rolny 2010. https://stat.gov.pl/spisy-powszechne/powszechny-spis-rolny-2010/?pdf (odczyt: 20.09.2023 r.).

Główny Urząd Statystyczny [GUS] 2020. Powszechny Spis Rolny 2020. https://spisrolny.gov.pl (odczyt: 20.09.2023 r.).

Hali C.R., Hodges A.W. 2011. Economic, environment and well-being benefits of Lifestyle Horticulture. Chronica Horticulturae 51(4): 5–8. https://www.ishs.org/system/files/chronica-documents/ch5104.pdf (odczyt: 11.09.2023 r.).

Hamrol M. 2005. Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Ujęcie sytuacyjne. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

Hanks G. 2015. Review of production statistics for the cut flower and foliage sector 2015 (part of AHDB Horticulture funded project PO BOF 002a). The National Cut Flower Centre AHDB.

Hanks G. 2018. A review of production statistics for the cut flower and foliage sector. AHDB Horticulture the National Cut Flower Centre, UK.

Hass-Symotiuk M. 2010. Rachunkowość. System informacji finansowych Zakładów Opieki Zdrowotnej. Wolters Kluwer, Warszawa.

Haydu J.J., Hali C.R., Hodges A.W. 2008. Lifestyle Horticulture. Lifestyle horticulture as an emerging market. SGF EXPO Conference July. Flora Culture International. www.floraculture.eu (odczyt: 27.08.2023 r.).

Hazrat A., Khan E., Muhammad A.S. 2013. Phytoremediation of heavy metals – Concepts and applications. Chemosphere 91: 869–881.

Helfert E.A. 2004. Techniki analizy finansowej. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Hetman J., Jabłońska L. 2004. Popyt na tulipany cięte ze szczególnym uwzględnieniem preferencji odnośnie do kolorów na przykładzie Lublina. Materiały konferencji „Ogólnopolska Konferencja Ozdobne Rośliny Cebulowe", Skierniewice: 7–13.

Horen L. van 2022. A Mixed Bouquet of Developments in Floriculture: World Floriculture Map 2021. https://research.rabobank.com/far/en/sectors/fresh-produce/a-mixed-bouquet-of-developments-in-floriculture-world-floriculture-map-2021.html (odczyt: 01.09.2023 r.).

IDH 2018. Sierteelt in Nederland. https://www.idhsustainabletrade.com/uploaded/2019/08/nederlandse-sierteeltsector-2018.pdf (odczyt: 23.09.2023 r.).

Ierugan A. 2010. Live Plants and products of floriculture: market analysis 2000–2009. European Comission, DG AGR.

Infiniti Research Limited 2023. Global Flower and Ornamental Plants Market 2023––2027.https://www.reportlinker.com/p05889315/Global-flower-and-ornamental-plants-market.html?utm_source=GNW (odczyt: 23.09.2023 r.).

Insight Partners 2023. Cut Flowers Market Size Report. Growth & Analysis 2030. https://www.theinsightpartners.com/reports/cut-flowers-market (odczyt: 18.09.2023 r.).

Institut der deutschen Wirtschaft Köln 2013. Employment in European Agriculture: Labour Costs, Flexibility and Contractual Aspects. Cologne.

Jabłońska L. 1993. Polskie kwiaciarstwo w nowych warunkach ekonomiczno-gospodarczych. Materiały konferencyjne „Postęp w uprawie goździków". Instytut Sadownictwa i Kwiaciarstwa Skierniewice, Łódź: 5–6.

Jabłońska L. 1995. Określenie perspektyw polskiego kwiaciarstwa na podstawie długookresowej analizy porównawczej jego rozwoju w Polsce i Holandii. Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa.

Jabłońska L. 1999a. Cut flower and pot plant market study prepared for Stiching Marketonderzoek Tuinbouw. Warszawa [maszynopis].

Jabłońska L. 1999b. Sytuacja ekonomiczna producentów kwiatów ciętych w Polsce w zmieniających się warunkach gospodarowania. Materiały konferencyjne „Ekonomiczne problemy krajowego ogrodnictwa i sposoby ich rozwiązywania przed przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej". Akademia Rolnicza w Lublinie, Lublin: 47–57.

Jabłońska L. 2000a. Handel zagraniczny roślinami ozdobnymi jako czynnik rozwoju ich produkcji w Polsce. Zeszyty Naukowe Instytutu Sadownictwa i Kwiaciarstwa w Skierniewicach 7: 10–23.

Jabłońska L. 2000b. Ekspertyza. Monitorowanie cen kwiatów na rynkach reprezentatywnych w Polsce dla potrzeb wdrożenia Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej spełniającego wymagania prawne Unii Europejskiej

w zakresie Wspólnej Polityki Rolnej. Samodzielnej Pracowni Organizacji i Ekonomiki Ogrodnictwa, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa [maszynopis].

Jabłońska L. 2001. Aktualna sytuacja w produkcji kwiaciarskiej w Polsce z uwzględnieniem roślin rabatowych. Materiały Seminarium pt. „Nowe technologie w uprawie roślin rabatowych i balkonowych", 6 kwietnia 2001. Ambasada Królestwa Holandii, SITO, Warszawa: 1–3.

Jabłońska L. 2003a. Wspólna Polityka Rolna oraz warunki uczestnictwa Polski w WPR – rynek kwiatów ciętych. Materiały dla uczestników Zintegrowanego Systemu Rolniczej Informacji Rynkowej. Biuletyn MRiRW, cz. I: VII–XXI.

Jabłońska L. 2003b. Rynek kwiatów ciętych I doniczkowych w Polsce. Boss Informacje Ekonomiczne, Warszawa.

Jabłońska L. 2004. Polskie kwiaciarstwo na tle zmian zachodzących w kwiaciarstwie UE. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1: 18–26.

Jabłońska L. 2005. Rozwój polskiego kwiaciarstwa w minionym 15-leciu. Zeszyty Problemowe Postępów Nauk Rolniczych 504(1): 21–31.

Jabłońska L. 2006. Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju polskiego kwiaciarstwa. Zeszyty Problemowe Postępów Nauk Rolniczych 510(1): 203–211.

Jabłońska L. 2007. Ekonomiczne aspekty rozwoju sektora kwiaciarskiego w Polsce. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

Jabłońska L. 2008a. Rynek roślin ozdobnych w świetle akcesji Polski do Unii Europejskiej. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 4(19): 207–2016.

Jabłońska L. 2008b. Pozycja Polski w świecie jako producenta roślin ozdobnych. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 10(4): 124–129.

Jabłońska L. 2009. Znaczenie kwiatów ciętych i doniczkowych w życiu współczesnych społeczeństw [w:] A. Łukaszewska (red.), Monografia „Niech żyją kwiaty w wazonie". Wydawnictwo Drukpol, Kraków: 7–14.

Jabłońska L. 2010a. Stan i kierunki rozwoju ogrodnictwa ozdobnego w Polsce i na świecie [w:] Uprawa roślin ozdobnych. Warszawa [maszynopis].

Jabłońska L. 2010b. Stan i perspektywy produkcji ogrodniczej pod osłonami w Polsce. Seminarium Ambasady Królestwa Niderlandów, SITO oraz AVAG. Platforma Zaopatrzenia Ogrodnictwa Szklarniowego. Nowe Technologie w uprawach szklarniowych. Naczelna Organizacja Techniczna, Warszawa [maszynopis].

Jabłońska L. 2012a. Aktualne tendencje na rynku roślin ozdobnych w Polsce. Flower & Hortech Poland [maszynopis].

Jabłońska L. 2012b. Produkcja kwiaciarska w liczbach. Owoce. Warzywa. Kwiaty 7: 64–85.

Jabłońska L. 2013. Zmiany na rynku róż ciętych w Unii Europejskiej. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 102: 99–111.

Jabłońska L. 2014. Holenderski sektor kwiaciarski w pierwszej dekadzie XXI. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 14(29), 1: 34–43.

Jabłońska L. 2016. Zmiany w produkcji kwiaciarskiej w Polsce i wybranych krajach świata. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 16(1): 95–106.

Jabłońska L., Filipiak T., Gunerka L. 2017. Konkurencyjność kosztowa gospodarstw ogrodniczych w Polsce i wybranych krajach UE. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 17(1): 63–72.

Jabłońska L., Gunerka L., Olewnicki D. 2013. Przemiany strukturalne w polskim ogrodnictwie w latach 2002–2010. Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 3: 62–72.

Jabłońska L., Lesing K. 2014. Wybrane determinanty zróżnicowania cen róż ciętych na rynku. Marketing i Rynek 8: 1255–1261.

Jabłońska L., Olewnicki D. 2011. Zamiany w powierzchni upraw ogrodniczych pod osłonami w Polsce w pierwszej dekadzie XXI w. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 11(26): 89–97.

Jabłońska L., Olewnicki D. 2013. Ekonomiczne aspekty ogrodnictwa ozdobnego w Polsce [w:] J. Rabiza-Świder, E. Skutnik (red.), Ogrodnictwo ozdobne sektorem gospodarki narodowej. Katedra Roślin Ozdobnych SGGW, Warszawa: 13–20.

Jabłońska L., Olewnicki D. 2014. Rozwój i znaczenie sektora ogrodniczego w Polsce w ostatnim półwieczu. Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 101(3): 25–35.

Jabłońska L., Olewnicki D. 2016. Przyszłość produkcji kwiatów ciętych w Polsce w świetle zmian w światowym kwiaciarstwie [w:] A. Bach, A. Kapczyńska, M. Malik, M. Maślanka (red.), Współczesne kierunki badań nad roślinami ozdobnymi w Polsce. Wydawnictwo Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie, Kraków: 17–29.

Jabłońska L., Olewnicki D., Kowalczyk D. 2015. Zmiany w polskim handlu zagranicznym roślinami ozdobnymi w latach 2005–2012. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 15(30): 65–74.

Jabłońska L., Olewnicki D., Ragan M. 2013. Zachowania konsumenckie na warszawskim rynku kwiatów ciętych i doniczkowych. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing 9(58): 220–230.

Jabłońska L., Olewnicki D., Sobczak W. 2016. Zmiany cen kwiatów na polskim rynku hurtowym w latach 2008–2014. Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 103(1): 53–61.

Jabłońska L., Sobczak W. 2011. Rynek chryzantem w Polsce w okresie Święta Wszystkich Świętych. Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G. Ekonomika Rolnictwa 98(4): 66–76.

Jagiełło R. 2013. Analiza dyskryminacyjna i regresja logistyczna w procesie oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw. Seria: Materiały i Studia 286. NBP, Warszawa.

Janes D. 2011. 'The Catholic Florist': flowers and deviance in the mid-nineteenth century Church of England. Visual Culture in Britain 12: 77–96.

Janik W., Paździor A., Paździor M. 2017. Analiza ekonomiczna działalności przedsiębiorstwa. Seria: Monografie. Politechnika Lubelska, Lublin.

Jantoń-Drozdowska E., Woźniak-Mikołajkiewicz A. 2017. Analiza finansowa jako narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, Poznań.

Jaszczyński M. 2016. Znaczenie handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym. Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku Nauki Ekonomiczne 23: 373–384.

Jerzemowska M. 2006. Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Jiang X. 2001. Cut Flowers in Yunnan Province of China. ITC experience in technical cooperation for export diversification. Regional workshop on commodity export diversification and poverty reduction in south and south-east Asia. Bangkok, 3–5 April, 2001. www.unctad.org/infocomm (odczyt: 05.09.2023 r.).

Jóźwiak W., Zieliński M. (red.), 2015. Przedsiębiorstwo i gospodarstwo rolne wobec zmian klimatu i polityki rolnej. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywieniowej – PIB, Warszawa.

Kacperska E. 2015. Are Polish Agri-food Products Competitive on the EU Market? Scientific Journal Warsaw University of Life Sciences. Problems of World Agriculture 15(30), 4: 88–100.

Kargbo A., Mao J., Wang C. 2010. The progres andu issues in the Dutch, Chinese and Kenyan floriculture industries. African Journal of Biotechnology 9(44): 7401–7408.

Kisielińska J. 2018. Ocena sytuacji towarowych gospodarstw rolnych państw UE z wykorzystaniem metod porządkowania liniowego. Zeszyty Naukowe

Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 18(1): 66–79.

Kłak M. 2010. Zarządzanie wiedzą we współczesnym przedsiębiorstwie. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im. prof. E. Lipińskiego w Kielcach, Kielce.

Komorowska D. 2014. Prawidłowości rozwoju rolnictwa a rozwój współczesnego rolnictwa. Problemy Rolnictwa Światowego 4(29), 3: 98–110.

Koppius O.R., Heck E. van, Wolters M.J.J. 2004. The importance of product representation online: empirical results and implications for electronic markets. Decision Support Systems 38(2): 161–160.

Kotapski R. 2018. Klasyfikacja kosztów działalności przedsiębiorstwa na potrzeby zarządzania. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 506: 51–62.

Kott A. 1993. Zmiany w efektywności produkcji pod osłonami wybranych gatunków kwiatów ciętych w latach 1980–1992. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa [praca magisterska].

Kowalak R. 2003. Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Wydawnictwo ODDK, Gdańsk.

Kowalczuk J., Leszczyński N. 2005. Straty i uszkodzenia korzeni marchwi powstające podczas zbioru jednorzędowym kombajnem Simon. Acta Agrophysica 6(3): 671–676.

Kowalczyk A. 2011. Analiza handlu zagranicznego roślinami ozdobnymi w Polsce w latach 1996–2009. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa [praca magisterska].

Kowalczyk D. 2014. Tendencje i kierunki zmian przepływu importu i eksportu roślin ozdobnych w Polsce w latach 2005–2012. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa [praca magisterska].

Kowalczyk Z., Wnęk A. 2007. Wielkość i struktura nakładów pracy w uprawie gruntowej oraz pod osłonami wybranych warzyw. Inżynieria Rolnicza 7(95): 93–99.

Kozłowska-Szczęsna T., Krawczyk B., Kuchnik M. 2004. Wpływ środowiska atmosferycznego na zdrowie i samopoczucie człowieka. Seria: Monografie – Polska Akademia Nauk. Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. Stanisława Leszczyckiego 4. Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa.

Kraszewska M., Pujer K. 2017. Konkurencyjność przedsiębiorstw. Sposoby budowania przewagi konkurencyjnej. Wydawnictwo Exante, Warszawa.

Krej K. 2007. Popyt na rośliny ozdobne w świątyniach katolickich w Warszawie w 2006 r. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa [praca magisterska].

Krusze N. 1970. Przemiany ilościowe i wartościowe w gospodarce szklarniowej w Holandii w okresie 1950–1965. Zeszyty Problemowe Postępów Nauk Rolniczych 97: 123–155.

Kryszak Ł. 2017. Wybrane problemy rachunku dochodów rolniczych. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 19(3): 168–173.

Krzeczewski B. 2013. Zadłużenie łódzkich szpitali publicznych a bezpieczeństwo ich funkcjonowania – wybrane przykłady. Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica 284: 93–107.

Krzemińska D. 2002. Finanse przedsiębiorstwa. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań.

Ksoll C., Macchiavello R., Morjaria A. 2021. Electoral violence and supply chain disruptions in Kenya's floriculture industry. The Review of Economics and Statistics 105(6): 1335–1351. https://doi.org/10.1162/rest_a_01185

Kubaczyk A. 2013. Zmiany w produkcji sektora kwiaciarskiego w Holandii w latach 2000–2011. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa [praca magisterska].

Kubiak K. 1997. Koszty i opłacalność produkcji ogrodniczej. Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Ogrodnictwa, Warszawa.

Kubiak K., Marynowski R., Krajewski A. 1999. Koszty i opłacalność produkcji ogrodniczej. Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Ogrodnictwa, Warszawa.

Kubiak K., Stępka G., Romanowska J., Świetlik J. 1993. Produkcja warzyw i roślin ozdobnych pod osłonami w Polsce. Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Ogrodnictwa, Warszawa.

Kucharski R. 2015. Statystyka (materiał dydaktyczne – prezentacja). https://docplayer.pl/130377802-Statystyka-rafal-kucharski-uniwersytet-ekonomiczny-w-katowicach-2015-16-rond-finanse-i-rachunkowosc-rok-2.html (odczyt: 09.03.2022 r.).

Kuciński A. 2016. Płynność finansowa przedsiębiorstw notowanych na rynku NewConnect [w:] Z. Głodek, A. Kuciński (red.), Wybrane aspekty z finansów i rynków finansowych. Seria: Studia i Prace Wydziału Ekonomicznego 6. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin: 109–121. https://depot.ceon.pl/handle/123456789/15089

Lai Y-C., Huang L-C. 2013. The effect of relationship characteristics on buying fresh flowers as romantic Valentine's Day gifts. HortTechnology 23(1): 28–37.

Levelt M. 2010. Global trade & the Dutch hub: understanding variegated forms of embeddedness of international trade in the Netherlands: clothing, flo-

wers, and high-tech products. University of Amsterdam, Amsterdam [praca doktorska].

Lewis C.A. 1995. Human health and well-being: the psychological, physiological, and sociological effects of plants on people. Acta Horticulturae 391: Horticulture in Human life, Culture and Environment. http://www.actahort.org/books/391 (odczyt: 10.09.2023 r.).

Liemt G. van 1999. The world cut flower industry: Trends and prospects. Sectoral Activities Programme Working Paper 2.80/WP.139. International Labour Office, Geneva.

Lim F., Nabeegh S.V., Qing H. 2014. The progress and issues in the Dutch, Chinese and Kenyan floriculture industries. International Journal of Horticulture and Floriculture 2(1): 33–39. https://www.internationalscholarsjournals.com/articles/the-progress-and-issues-in-the-dutch-chinese-and-kenyan-floriculture-industry.pdf (odczyt: 23.09.2023 r.).

Lohr V.I., Pearson-Mims C.H., Goodwin G.K. 1996. Interior Plants May Improve Worker Productivity and Reduce Stress in a Windowless Environment. Journal of Environmental Horticulture 14(2): 97–100.

Lubiński M., Michalski T., Misala J. 1995. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia. Raporty – Studia nad konkurencyjnością. Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa.

Lubomska-Kalisz J. 2015. Zastosowanie tradycyjnych strategii konkurencji przez współczesne przedsiębiorstwa. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 40(1): 11–20.

Macias J. 2008. Nowe koncepcje przewagi konkurencyjnej współczesnych przedsiębiorstw. Przegląd Organizacji 9: 11–14.

Maharaj N., Dorren G. 1995. The game of rose: the Third World in the global flower trade. International Books, Utrecht (Netherlands).

Malaga-Toboła U. 2007. Koszty produkcji w małopolskich rozwojowych gospodarstwach rolniczych. Inżynieria Rolnicza 9(97): 149–155.

Mano Y., Suzuki A. 2011. Agglomeration Economies for Industrial Development: The Case of the Ethiopian Cut flower Industry. Foundation for Advanced Studies on International Development National Graduate Research Institute for Policy Studies.

Marcysiak A., Marcysiak A. 2011. Wpływ cech jakościowych kapitału ludzkiego na wyniki ekonomiczne gospodarstw rolniczych. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 11(4): 129–137.

Marcysiak A., Marcysiak A. 2018. Efektywność wykorzystania zasobów w różnych typach gospodarstw. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing 19(68): 122–131.

Martyniuk T. 2008. Rachunkowość zarządcza i kontroling. Uniwersytet Gdański, Sopot [praca dokotorska].

Marynowski R. 2001. Koszty i opłacalność produkcji warzyw i kwiatów uprawianych pod osłonami w 200 roku. Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Ogrodnictwa, Warszawa.

Maximize Market Research 2023. Floriculture Market-Global Industry Analysis and Forecast (2023–2029). https://www.maximizemarketresearch.com/market-report/global-floriculture-market/23982 (odczyt: 09.09.2023 r.).

Melich A. 1971. Rachunek ekonomiczny w socjalizmie. Podstawy teorii racjonalnego gospodarowania. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Mendez J.A. 1991. The development of the Colombian Cut Flower Industry. Trade Policy Division, Country Economics Department. https://documents1.worldbank.org/curated/en/715931468770719520/pdf/multi0page.pdf (odczyt: 24.05.2023).

Messner Z. 2003. Podstawy rachunkowości. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.

Mierwiński J. 2004. Rynek warzyw pod osłonami w Polsce i Europie. Seria: Studia i Monografie 120. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarski Żywnościowej – PIB, Warszawa.

Mikołajczyk J. 2009. Nakłady inwestycyjne w gospodarstwach indywidualnych według wielkości ekonomicznej w świetle Polskiego FADN. Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G. Ekonomika Rolnictwa 96(3): 183–190.

Ministerstwo Spraw Zagranicznych 2019. https://haga.msz.gov.pl/pl/wspolpraca_dwustronna/wspolpraca_gospodarcza/gospodarka_niderlandow (odczyt: 10.09.2019 r.).

Mohamad N.H.N., Idilfitri S., Sharifah K.S.O.T. 2013. Biodiversity by design: The attributes of ornamental plants in urban forest parks. Procedia – Social and Behavioral Sciences 105: 823–839.

Musiałek M. 2009. Długość cyklu obrotowego i finansowego a efektywność funkcjonowania firmy na przykładzie branży motoryzacyjnej. Politechnika Gdańska, Gdańsk [praca doktorska].

Mwase D.E. 2015. Performance of Floriculture Industry in East Africa: What Lessons can Tanzania Learn from Kenya? Asian Business Review 5(1), 10: 20–27.

Neelima N. 2021. Edible flower cultivation: A new approach in floriculture industry. The Pharma Innovation Journal 10(3): 857–859.

Nishwitz J. 2009. Sustainable Horticultural Crop Production in Tanzania. Undergraduate Student, Hort 3002W, Sustainable Horticulture Production (Greenhouse Management). Department of Horticultural Science, University of Minnesota. https://conservancy.umn.edu/bitstream/handle/11299/57127/Tanzania.pdf;jsessionid=566357CC79F205CEA66600CD7FB1858E?sequence=1 (odczyt: 18.08.2023 r.).

Nosecka B. 2014a. Zewnętrzne uwarunkowania wzrostu eksportu owoców, warzyw i ich przetworów z Polski. Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 101(3): 133–144.

Nosecka B. 2014b. Czynniki kształtujące konkurencyjność rolnictwa [w:] A. Kowalski, M. Wigiera (red.), Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarski Żywnościowej – PIB, Warszawa.

Nosecka B. 2017. Czynniki i mierniki konkurencyjności zewnętrznej sektora ogrodniczego i jego produktów. Seria: Studia i Monografie 172. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarski Żywnościowej – PIB, Warszawa.

Nosecka B., Bugała A., Paszko D., Zaremba Ł. 2012. Sytuacja na światowym rynku wybranych produktów ogrodniczych i jej wpływ na polski rynek ogrodniczy. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarski Żywnościowej – PIB, Warszawa.

Nosecka B., Pawlak K. 2014. Wybrane problemy konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce i Unii Europejskiej. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa.

Nosecka B., Pawlak K., Poczta W. 2011. Wybrane aspekty konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce i Unii Europejskiej. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa.

Nowak E. 2003. Rachunek kosztów przedsiębiorstwa. Wydawnictwo Ekspert, Wrocław.

Obłój K. 2007. Tworzywo skutecznych strategii. Na rynkach starych i nowych reguł konkurencji. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

OEC 2021. Cut flowers. https://oec.world/en/profile/hs/cut-flowers (odczyt: 17.09.2023 r.).

OECD 1996. Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators. Seria: OECD Science, Technology and Industry Working Papers 5. OECD Publishing, Paris. https://doi.org/10.1787/885511061376

Olczyk M. 2008. Konkurencyjność – teoria i praktyka. Na przykładzie polskiego eksportu artykułów przemysłowych na unijny rynek w latach 1995––2006. Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, Warszawa.

Olewnicki D. 2019. Ekonomiczno-społeczne uwarunkowania oraz perspektywy rozwoju szkółkarstwa roślin ozdobnych. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

Omwenga B. 2007. Kenya's Competitiveness in the Floriculture Industry: a Test of Porter's Competitive Advantage of Nations Model. http://erepository.uonbi.ac.ke/handle/11295/7475 (odczyt: 07.09.2023 r.).

Palma M.A., Hall C.R., Collart A. 2011. Repeat buying behavior for ornamental plants: A consumer profile. Journal of Food Distribution Research 42(2): 67–77.

Parzonko A. 2008. Konkurencyjność kosztowa typowych gospodarstw mlecznych z Polski i wybranych krajów świata. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 10(3): 431–437.

Paszko D. 2006. Wybrane problemy rachunku ekonomicznego na przykładzie specjalistycznych gospodarstw sadowniczych województwa lubelskiego. Zeszyty Naukowe Instytutu Sadownictwa i Kwiaciarstwa 14: 95–105.

Pawlak K., Kołodziejczak M., Kołodziejczak W. 2010. Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego nowych krajów członkowskich UE w handlu wewnątrzwspólnotowym. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1: 126–141.

Petitjean M.F. 2002. Booming floriculture in Africa. FloraCulture International, June: 16–21. www.floraculture.eu (odczyt: 28.08.2023 r.).

Philips S. 2016. The Netherlands Horticulture Market. Global Agricultural Information Network. USDA Foreign Agricultural Service. https://apps.fas.usda.gov>api>reportidhsustainabletrade.com/uploaded/2019/08/nederlandse-sierteeltsector-2018.pdf (odczyt: 07.09.2023 r.).

Pizano M. 2006. Meksyk. Flower Sector Valued at US $400 Million. FloraCulture International, November/December: 20–21. www.floraculture.eu (odczyt: 28.08.2023 r.).

Platania F. 2002. Dekoracja kwiatowa w liturgii. Wydawnictwo Jedność, Kielce.

Poczta W. 2010. Potencjał i pozycja konkurencyjna polskiego rolnictwa na rynku europejskim. Komitet Ekonomiki Rolnictwa PAN, Zamość.

Polak K. 2008. Rachunek zysków i strat jako źródło informacji w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstw. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 6: 233–246.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu 2019. Polska w liczbach – Gospodarka. https://www.paih.gov.pl/polska_w_liczbach/gospodarka (odczyt: 10.09.2019 r.).

Polski FADN 2019. Wyniki Standardowe 2018 uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN. Część I. IERiGŻ-PIB, Warszawa. https://fadn.pl/wp-content/uploads/2020/01/SRwaz_2018.pdf (odczyt: 09.01.2021 r.).

Portal Promocji Eksportu 2015. Niderlandy: charakterystyka rynku. Trade.gov.pl. https://www.trade.gov.pl/wiedza/niderlandy-charakterystyka-rynku (odczyt: 23.11.2023 r.).

Porter M.E. 2006. Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów. Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa.

Porter M.E. 2008. The five Competitive Forces That Shape Strategy. Harvard Business Review.

Prata G.G.B., Oliveira de Souza K., Lopes M.M.A., Oliveira L.S., Aragao P.A.S., Alves R.E., Silva S.M. 2017. Nutritional characterization, bioactive compounds and antioxidant Activity of Brazilian Roses (*Rosa* spp.). Journal of Agricultural Science and Technology 19(3): 929–941.

Pujer K. 2016. Ekonomiczne i społeczne aspekty nowoczesnego zarządzania przedsiębiorstwem. Wydawnictwo Exante, Wrocław.

Qin J., Sun C., Zhou X., Leng H., Lian Z. 2013. Evaluation of the workplace environment in the UK, and the impact on users' levels of stimulation. Indoor and Built Environment 22: 965–976. http://nrl.northumbria.ac.uk/10924/1 (odczyt: 01.05.2023 r.).

Rappe E., Linden L. 2004. Plants in health care environments: Experiences of the nursing personnel in homes for people with dementia. Acta Horticulturae 639: 75–81.

Relf P.D., Lohr V.I. 2003. Human Issues in Horticulture. Hortscience 38(5). http://hortsci.ashspublications.org/content/38/5/984.full.pdf (odczyt: 18.03.2023 r.).

Rezende F., Sande D., Coelho A.C., Oliveira G., Boaventura M.A., Takahashi J.A. 2019. Edible Flowers as Innovative Ingredients for Future Food Development: Antialzheimer, Antimicrobial, and Antioxidant Potential. Chemical Engineering Transactions 75: 337–342.

Rijswick C. van 2016. World Floriculture Map 2016: Equator Countries Gathering Speed. https://research.rabobank.com/far/en/sectors/regional-food-agri/world_floriculture_map_2016.html (odczyt: 01.09.2023 r.).

Rogowska E. 2013. Systematyczny rachunek kosztów jako narzędzie wspomagające pozyskiwanie informacji do celów zarządzania przedsiębiorstwem. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego – Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia 61(2): 335–341.

Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 1101/2014 z dnia 16 października 2014 r. (Dz.U. L 285/1 z 30.10.2015).

Sawicki K. 2000. Analiza kosztów firmy. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Schwab K. 2010. The Global Competitiveness report 2010–2011. World Economic Forum, Geneva. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport2010-11.pdf (odczyt: 8.09.2023 r.).

Sharples J.A., Milham N. 1990. Long-run Competitiveness of Australian Agriculture. Foreign Agricultural Economic Report (FAER) 147996. United States Department of Agriculture, Economic Research Service.

Sikora A. 2021. Płaca minimalna w Polsce a bezrobocie i zatrudnienie. Ocena przyczynowości. Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie. Ekonomia i Finanse 50(2): 65–77.

Siudek T., Drabarczyk K. 2015. Efektywność działania wybranych banków spółdzielczych (na przykładzie województwa mazowieckiego). Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 110: 53–65.

Skarżyńska A. 2010. Zagadnienia metodyczne rachunku kosztów ekonomicznych na przykładzie działalności produkcji roślinnej. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 3: 90–107.

Skąpska E. 2014. Oblicza racjonalności w ekonomice usług. Studia Ekonomiczne 180(2): 257–266.

Skoczylas W. 2009. Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.

Skowronek-Mielczarek A., Leszczyński Z. 2008. Analiza działalności i rozwoju przedsiębiorstw. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Smolarek M. 2015. Wybrane aspekty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie 2: 23–38.

Sobczyk G. 2016. Rola i źródła informacji rynkowych w działalności przedsiębiorstw – wyniki badania. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia 3: 173–183.

Stachowiak M. 2009. Konkurencyjność różnych form organizacyjno-prawnych prowadzenia działalności ogrodniczej na przykładzie analizy kosztów i opłacalności produkcji pomidorów szklarniowych w latach 2004–2006. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 11(3): 315–218.

Stefanowska A. 2012. Analiza importu roślin ozdobnych do Unii Europejskiej w latach 1995–2010. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa [praca magisterska].

Stefko O. 2011. Zróżnicowanie w gospodarowaniu rzeczowymi składnikami majątku w polskim ogrodnictwie na tle Unii Europejskiej. Zeszyty

Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 11(26), 2: 116–124.

Stefko O. 2016. Płynność finansowa gospodarstw ogrodniczych a zmiany zachodzące na rynku międzynarodowym. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 16(31), 3: 325–334.

Stefko O., Jabłońska L., Olewnicki D. 2014. Efektywność produkcji polskich gospodarstw ogrodniczych. Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 101(1): 82–89.

Szarek S., Marcysiak A. 2008. Czynniki wpływające na efektywność gospodarowania przedsiębiorstwa w długim okresie czasu. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 10(3): 521–525.

Szczepaniak J. 2018. Przewagi komparatywne w handlu zagranicznym Polski na przykładzie produktów rolno-spożywczych i pozostałych. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 18(32), 1: 263–274.

Szubska-Włodarczyk N. 2014. Konkurencyjność handlu wewnątrzwspólnotowego surowcami roślinnymi i przetworzonymi produktami roślinnymi wybranych krajów członkowskich UE. Gospodarka w Praktyce i Teorii 1(34): 81–98.

Szymańska E.J., Maj J. 2019. Zmiany w powierzchni gospodarstw rolnych w Polsce w latach 2010–2017. Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 105(2): 50–58.

Świderska G.K., Więcław W. 2003. Sprawozdanie finansowe bez tajemnic. Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Transparency Market Research 2023. Cut flower market. https://www.transparencymarketresearch.com/cut-flower-market.html (odczyt: 07.09.2023 r.).

Trau D., Keenan K.A., Goforth M., Large V. 2016. Nature Contacts: Employee wellness in healthcare. Health Environments Research & Design Journal 9(3): 47–62.

Trębacz A. 1993. Rynek ogrodniczy w Polsce. Materiały konferencyjne „Kwiaty, warzywa i owoce na giełdzie". SITO-NOT, Poznań: 3–4.

Tuczko J. 2000. Zrozumieć finanse firmy. Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Tul-Krzyszczuk A., Jankowski P. 2019. The Impact of Innovation on the Global Competitiveness of Polish Meat and Dairy Enterprises. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 19(34), 1: 120–132.

Twardowska A. 2020. Wyrównywanie się cen gruntów rolnych w krajach Unii Europejskiej. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 20(35), 1: 67–77.

Tylżanowski R. 2012. Wpływ innowacji na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 25: 393–406.

Uffelen R.L.M. van, Groot N.S.P. de 2005. Floriculture World Wide; production, trade and consumption patterns show market opportunities and challenges. Wageningen University and Research Centre, Wageningen.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 1994 nr 121 poz. 591 ze zm.).

Varun M., De Souza R., Paul M.S., Pratas J. 2011. Evaluation of phytostabilization, a green technology to remove heavy metals from industrial sludge using *Typha latifolia* L. Biotechnology, Bioinformatics and Bioengineering 1(1): 137–145.

Vries W. 2010. Qualitative comparison of Dutch and Ethiopian rose production systems. University of Groningen, Groningen. www.ivem.eldoc.ub.rug.nl/FILES/ivempubs/dvrapp (odczyt: 23.08.2023).

Wasylikowska M. 2013. Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa przy zastosowaniu metod analizy fundamentalnej. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia 59: 363–372.

Wiatrzyk K. 2018. Analiza wskaźnikowa jako narzędzie oceny sytuacji finansowej na przykładzie PKN Orlen SA [w:] A. Ćwiąkała-Małatys, M.E. Karpińska (red.), Wyzwania współczesnych finansów – wybrane problemy. Wydawnictwo, Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wrocław: 159–180.

Wijnands J.H.M. 2005. Sustainable International Networks in the Flower Industry: bridging emperical findings and theoretical approaches. Scripta Horticulturae. International Society for Horticultural Science.

Wiśniewski A. (2018). Wskaźnik rotacji aktywów – kluczowe aktywa obrotowe czy trwałe? Stockbroker.pl, 12 września. https://stockbroker.pl/wskaznik-rotacji-aktywow (odczyt: 05.01.2020 r.).

Włodarczyk Z. 2007. Heraldyka i symbolika chrześcijańska. Symbolika roślin. Wykłady otwarte. Papieska Akademia Teologiczna, Kraków.

Wołowiec T., Soboń J. 2016. Ewidencja i rozliczanie kosztów w działalności operacyjnej firmy (wybrane problemy). International Journal of New Economics and Social Sciences 1(3): 7–19.

Wostal M. 1984. Zagadnienia prawne rachunku ekonomicznego w zarządzaniu przedsiębiorstwami państwowymi. Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny 2: 47–62.

Woźnicka K. 2006. Strategia przewodnictwa kosztowego w walce z konkurencją. Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą 5: 137–146.

Wójcik Z. 2006. Poszanowanie energii środowiska w rolnictwie i na obszarach wiejskich. Infrastruktura i Ekologia Terenów Wiejskich 2(1): 33–48.

Xia, Y., Deng, X., Zhou, P., Shima, K., Teixeira da Silva J.A. 2006. The world floriculture industry: dynamics of production and markets. Global Science Books [w:] J.A. Teixeira da Silva (red.), Floriculture, Ornamental and Plant Biotechnology. T. 3: Advances and Topical Issues: 336–347.

Yeshiwas T., Workie M.A. 2018. Social, economical and environmentral issues of floriculture sektor development in Ethiopia. Review of Plant Studies 5(1): 1–10.

Yue C., Hall C. 2010. Traditional or specialty cut flowers? Estimating U.S. consumers' choice of cut flowers at noncalendar occasions. HortScience 45(3): 382–386.

Zaleska M. 2012. Ocena ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa przez analityka bankowego. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Zawiślińska I. 2003. Gospodarka Kanady przełomu wieków. Międzynarodowa przewaga konkurencyjna. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Zelek 2019. Skok płacy minimalnej w Polsce – w drodze do państwa dobrobytu. Zeszyty Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu Firma i Rynek 2(56): 5–22.

Zielińska-Chmielewska A. 2017. Ocena poziomu rentowności i stosowanych strategii rentowności giełdowych spółek mięsnych w Polsce. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 487: 353–365.

Zimny H. 2008. Rośliny w naszych domach i ich funkcje w ekologii wnętrz. Problemy Ekologiczne 12(6): 312–325.

Zintegrowana Platforma Edukacyjna 2022. HDI i jego składowe. Ministerstwo Edukacji Narodowej. https://zpe.gov.pl/a/przeczytaj/Dh5dVIsYa (odczyt: 16.09.2023 r.).

Zyntek A. 2004. Popyt na rośliny ozdobne w Warszawie w 2003 roku z uwzględnieniem preferencji konsumentów. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa [praca magisterska].

Żak A., Klepacki B. 2013. Zróżnicowanie zasobów siły roboczej w gospodarstwach zmieniających obszar objętych systemem FADN. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 15(1): 262–268.

BAZY DANYCH

Eurostat 2023. Economic accounts for agriculture – values at current prices. https://doi.org/10.2908/AACT_EAA01. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/AACT_EAA01__custom_5661313/default/table (odczyt: 05.05.2023 r.).

Eurostat 2023. GDP and main components (output, expenditure and income). https://doi.org/10.2908/NAMA_10_GDP. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/NAMA_10_GDP__custom_5783476/default/table (odczyt: 14.04.2023 r.).

Eurostat 2023. Handel kwiatami. https://ec.europa.eu/eurostat/comext/newxtweb/shared-query-details-list.do?queryPath=%2F&queryName=handelkwiaty (odczyt: 15.05.2023 r.).

Eurostat 2023. HICP – annual data (average index and rate of change). https://doi.org/10.2908/PRC_HICP_AIND. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/PRC_HICP_AIND__custom_5661410/default/table (odczyt: 04.04.2023 r.).

Eurostat 2023. Real GDP per capita. https://doi.org/10.2908/SDG_08_10. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/SDG_08_10/default/table (odczyt: 13.04.2023 r.).

United Nations Development Programme [UNDP] 2020. County Profiles 2020. https://hdr.undp.org/data-center/country-insights#/ranks (odczyt: 10.10.2023 r.).

United Nations Development Programme [UNDP] 2023. Explore HDI. https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index?fbclid=IwAR0IY-FI7MxYuZ78HBPMt2i4ZNyZCAxwgnasSeg49kA_Y_t31BdSywDuFcsY#/indicies/HDI (odczyt 10.10.2023 r.).

Wageningen University 2023. Farm size of cutflower holdings. https://www.agrimatie.nl/ThemaResultaat.aspx?subpubID=2232&themaID=2286&indicatorID=2014&sectorID=2254 (odczyt. 01.04.2023 r.).

Spis tabel

Tabela 1. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne w Polsce i Holandii w latach 2009–2021

Tabela 2. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne w zakresie rolnictwa w Polsce i Holandii w latach 2009–2021

Tabela 3. Poziom i dynamika eksportu dóbr i usług w Polsce i Holandii w latach 2009–2021

Tabela 4. Poziom i dynamika importu w Polsce i Holandii w latach 2009––2021

Tabela 5. Wykaz grup roślin ozdobnych objętych analizami według kodów scalonej nomenklatury (CN) handlu zagranicznego

Tabela 6. Powierzchnia upraw kwiaciarskich pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2021

Tabela 7. Powierzchnia oraz liczba gospodarstw rolnych z uprawą roślin ozdobnych pod osłonami w latach 2009–2021

Tabela 8. Eksport i import roślin ozdobnych w Polsce i Holandii w latach 2009–2021 (średnie 3-letnie)

Tabela 9. Saldo obrotów polskiego i holenderskiego handlu zagranicznego roślin ozdobnych w latach 2009–2021

Tabela 10. Struktura asortymentowa importu i eksportu kwiatów ciętych w Polsce i Holandii w latach 2009–2021

Tabela 11. Struktura asortymentowa importu i eksportu roślin doniczkowych w Polsce i Holandii w latach 2009–2021

Tabela 12. Udział Polski i Holandii w unijnym eksporcie kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w latach 2009–2021

Tabela 13. Udział Polski i Holandii w unijnym imporcie kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w latach 2009–2021

Tabela 14. Specjalizacja eksportowa Polski i Holandii na unijnym rynku kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w Polsce i Holandii w latach 2009–2021

Tabela 15. Pokrycie importu eksportem dla Polski i Holandii na unijnym rynku kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w Polsce i Holandii w latach 2009–2018

Tabela 16. Wskaźnik relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (*XRCA*), wskaźnik relatywnej komparatywnej przewagi importu (*MRCA*)

i wskaźnik relatywnej przewagi handlu (*RTA*) w handlu zagranicznym poszczególnymi grupami towarowymi kwiatów ciętych i roślin doniczkowych w Polsce i Holandii w latach 2009–2021

Tabela 17. Liczba gospodarstw polskich i holenderskich z produkcją kwiaciarską pod osłonami w bazie FADN w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Tabela 18. Zasoby czynników produkcji w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Tabela 19. Koszty produkcji w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Tabela 20. Wyniki ekonomiczne i wskaźniki efektywności w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Tabela 21. Zasoby czynników produkcji w gospodarstwach dużych produkujących kwiaty cięte i rośliny ozdobne pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2012

Tabela 22. Koszty w gospodarstwach dużych klasy ES6 = 5 produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Tabela 23. Wyniki ekonomiczne i mierniki efektywności czynników produkcji w gospodarstwach dużych produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2012

Tabela 24. Powierzchnia użytków rolnych oraz nakłady pracy w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w poszczególnych klasach ekonomicznych w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Tabela 25. Aktywa gospodarstw produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w poszczególnych klasach wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Tabela 26. Aktywa trwałe (wartości średnie) w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami o różnej wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Tabela 27. Koszty produkcji w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami o różnej wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Tabela 28. Produkcja, koszty i dochód (wartości średnie) gospodarstw produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami o różnej wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Tabela 29. Liczebność próby badawczej gospodarstw produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w systemach Polski FADN i FADN UE w latach 2009–2017

Tabela 30. Poziom i różnice w wartości zasobów, aktywów i pasywów w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami objętych badaniem przez Polski FADN i FADN UE w latach 2009–2017

Tabela 31. Wartość kosztów, wyników i opłacalności w polskich gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami objętych badaniem przez Polski FADN i FADN UE w latach 2009–2017

Tabela 32. Wybrane pozycje bilansu analizowanych spółek A, B i C (średnie 3-letnie)

Tabela 33. Struktura bilansu spółki A w latach 2009–2021 (%)

Tabela 34. Struktura bilansu spółki C w latach 2009–2021 (%)

Tabela 35. Struktura bilansu spółki B w latach 2009–2021 (%)

Tabela 36. Dynamika składowych bilansu spółki A w latach 2009–2021 (indeks: 2009 = 100%), (%)

Tabela 37. Dynamika składowych bilansu spółki C w latach 2009–2021 (indeks: 2009 = 100%), (%)

Tabela 38. Dynamika składowych bilansu spółki B w latach 2009–2021 (indeks: 2009 = 100%), (%)

Tabela 39. Wartości wybranych pozycji rachunku zysków i strat spółek A, B i C (średnie 3-letnie)

Tabela 40. Dynamika zmian elementów rachunku zysków i strat spółki A (indeks: 2009 = 100%), (%)

Tabela 41. Dynamika zmian elementów rachunku zysków i strat spółki C (indeks: 2009 = 100%), (%)

Tabela 42. Dynamika zmian elementów rachunku zysków i strat spółki B (indeks: 2009 = 100%), (%)

Tabela 43. Wskaźniki płynności w spółkach A, B i C w latach 2009–2021

Tabela 44. Wskaźniki rentowności w spółkach A, B i C w latach 2009–2021

Tabela 45. Wskaźniki rotacji w spółkach A, B i C w latach 2009–2021

Tabela 46. Wskaźniki zdolności do obsługi zadłużenia i samofinansowania w spółkach A, B i C w latach 2009–2021

Tabela 47. Wybrane modele dyskryminacyjne dla spółek A, B i C w latach 2019–2021

Spis rysunków

Rysunek 1. Wskaźnik rozwoju społecznego (*HDI*) w Polsce i Holandii w latach 2009–2021

Rysunek 2. Struktura handlu zagranicznego produktami kwiaciarskimi w Polsce i Holandii w latach 2009–2021 (w ujęciu wartościowym)

Rysunek 3. Udział Polski i Holandii w unijnym eksporcie w skali całej gospodarki w latach 2009–2021

Rysunek 4. Udział Polski i Holandii w unijnym imporcie w skali całej gospodarki w latach 2009–2021

Rysunek 5. Struktura aktywów w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Rysunek 6. Struktura pasywów w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Rysunek 7. Struktura kosztów ogółem w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Rysunek 8. Struktura kosztów bezpośrednich w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny ozdobne pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Rysunek 9. Struktura kosztów ogólnogospodarczych w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Rysunek 10. Struktura kosztów czynników zewnętrznych w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Rysunek 11. Struktura aktywów w gospodarstwach dużych klasy ES6 = 5 produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2012

Rysunek 12. Struktura pasywów w gospodarstwach dużych produkujących kwiaty i rośliny ozdobne pod osłonami klasy ES6 = 5 w Polsce i Holandii w latach 2009–2012

Rysunek 13. Struktura kosztów ogółem w gospodarstwach dużych klasy ES6 = 5 produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2012

Rysunek 14. Struktura kosztów w gospodarstwach dużych klasy ES6 = = 5 produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Rysunek 15. Struktura aktywów gospodarstw produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami w poszczególnych klasach ekonomicznych w Polsce i Holandii, wartości średnie dla lat 2009–2017

Rysunek 16. Struktura aktywów trwałych (wartości średnie) w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami o różnej wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Rysunek 17. Struktura aktywów obrotowych w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami o różnej wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Rysunek 18. Struktura pasywów w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami o różnej wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Rysunek 19. Struktura kosztów ogółem (wartości średnie) w gospodarstwach produkujących kwiaty cięte i rośliny doniczkowe pod osłonami o różnej wielkości ekonomicznej w Polsce i Holandii w latach 2009–2017

Rysunek 20. Cykl regulowania należności w spółkach A, B i C w latach 2009–2021

Rysunek 21. Cykl regulowania zobowiązań w spółkach A, B i C w latach 2009–2021

Rysunek 22. Cykl obrotu zapasami w spółkach A, B i C w latach 2009–2021

ISBN 978-83-8237-233-5